



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ

Τμήμα Μηχανικών Πληροφορικής Και Υπολογιστών

"ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΗΛΕΚΡΟΝΙΚΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

ΜΕ ΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ PRESTASHOP"



PrestaShop

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Πύλιος Γρηγόρης (Α.Μ 25944)

Επιβλέπων: κ. Κουκουλέτσος Κωνσταντίνος

Αθήνα 2018

Περίληψη

Η παρούσα εργασία έχει σκοπό να παρουσιάσει τη δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος με μία από τις διαθέσιμες πλατφόρμες που έχουν δημιουργηθεί τα τελευταία χρόνια, την Prestashop. Θα παρουσιαστούν επίσης χρήσιμες πληροφορίες για τις κορυφαίες πλατφόρμες δημιουργίας ηλεκτρονικών καταστημάτων, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου και θα γίνει μία παρουσίαση για δύο από τις πλέον βασικές και σύγχρονες γλώσσες προγραμματισμού υψηλού επιπέδου, την PHP και την Python. Η γλώσσα σεναρίου PHP, με την οποία έχει χτιστεί η Prestashop, λειτουργεί στην πλευρά του διακομιστή και ευθύνεται για την υποδοχή και διαχείριση των αιτήσεων-κλήσεων από την πλευρά του πελάτη-περιηγητή (web browser). Η γλώσσα γενικού σκοπού Python θα βοηθήσει στην όσο το δυνατόν πιο αυτοματοποιημένη διαδικασία της δημιουργίας του ηλεκτρονικού καταστήματος.

Abstract

The present work aims to present the creation of an e-shop with one of the available platforms that have been developed over the past few years, Prestashop. Also this thesis provides useful information about top e-commerce platforms, the advantages and disadvantages of e-commerce and useful information for two of the most basic and modern high level programming languages, PHP and Python. PHP scripting language, with which Prestashop is built, works on the server's side and is responsible for receiving and managing requests from the client-web browser. The general purpose programming language Python will help as much as possible to the automated process of creating and structuring the e-shop.

Πίνακας Περιεχομένων

Περίληψη.....	2
Abstract.....	2
1. Τύποι Μοντέλων Ηλεκτρονικού Εμπορίου Με Διάγραμμα Και Παραδείγματα. 6	6
1.1 Ηλεκτρονικό Εμπόριο (E-commerce).....	6
1.2 Τι Είναι Το Εμπόριο;.....	6
1.3 Μερικοί Ορισμοί Ηλεκτρονικού Εμπορίου;.....	6
1.4 Είδη Του Συστήματος Ηλεκτρονικού Εμπορίου.....	8
1.4.1 B2B (Business-to-Business (Επιχείρηση προς Επιχείρηση)).....	8
1.4.2 B2C (Business-to-Consumer)-Επιχείρηση-προς-Πελάτη.....	9
1.4.3 C2C (Consumer-to-Consumer)(Καταναλωτής-προς-Καταναλωτή).....	9
1.4.4 C2B (Consumer-to-Bussines)(Καταναλωτής-προς-επιχείρηση).....	10
1.4.5 B2A (Business-to-Administration)(Επιχείρηση-προς-Διοίκηση).....	11
1.4.6 C2A (Consumer-to-Administration)(Καταναλωτής-προς-Διοίκηση).....	12
1.5 Πλατφόρμες Ηλεκτρονικού Εμπορίου (E-Commerce).....	13
1.5.1 Τι είναι μια Πλατφόρμα Ηλεκτρονικού Εμπορίου και γιατί θα έπρεπε να χρησιμοποιήσετε μία;.....	13
1.5.2 Βέλτιστη πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου.....	13
1.5.3 20 Καλύτερες Πλατφόρμες E-Commerce Για Ιστοσελίδες Απριλίου 2018. Κατάλογος Πλατφορμών TOP E-Commerce.....	14
1.5.3.1 SHOPIFY.....	14
1.5.3.2 BIGCOMMERCE.....	15
1.5.3.3 WOOCOMMERCE.....	16
1.5.3.4 MAGENTO.....	17
1.5.3.5 VOLUSION.....	18
1.5.3.6 3DCART.....	19
1.5.3.7 GUMROAD.....	19
1.5.3.8 STORENVY.....	20
1.5.3.9 JIMDO.....	21
1.5.3.10 WIX.....	21
1.5.3.11 SQUARESPACE.....	22
1.5.3.12 WEEBLY.....	23
1.5.3.13 BIG CARTEL.....	24
1.5.3.14 SEND OWL.....	24
1.5.3.15 ECWID.....	25
1.5.3.16 E-JUNKIE.....	26
1.5.3.17 X-CART.....	27
1.5.3.18 PRESTASHOP.....	28
1.5.3.19 FOXYCART.....	29
1.5.3.20 OPENCART.....	29
1.5.4 Ψηφιακή Πλατφόρμα Εμπορίας Για Την Επιχείρησή Σας - Συμπεράσματα.....	30
1.6 Πλεονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου και μειονεκτήματα που πρέπει να ξέρετε.....	30
1.6.1 Πλεονεκτήματα Του Ηλεκτρονικού Εμπορίου.....	31

1.6.1.1 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #1: Σας επιτρέπει να λειτουργείτε 24/7.....	31
1.6.1.2 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #2: Χαμηλά γενικά έξοδα..	32
1.6.1.3 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #3: Οι πελάτες αποκτούν λιγότερο επεμβατική εμπειρία.....	33
1.6.1.4 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #4: Ευελιξία και ταχύτητα	33
1.6.1.5 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #5: Θα προσεγγίσετε περισσότερους πελάτες.....	34
1.6.1.6 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #6: Μεγαλύτερη προσαρμογή.....	34
1.6.1.7 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #7: Εξατομικευμένη Υπηρεσία.....	35
1.6.1.8 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου # 8: εύκολο να παρουσιάσει Bestsellers.....	36
1.6.1.9 Πλεονέκτημα Ηλεκτρονικού Εμπορίου # 9: Προσιτοί Υπάλληλοι. .	36
1.6.2 Μειονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου.....	37
1.6.2.1 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #1: Κανένας δεν μπορεί να αγοράσει κατά τη διάρκεια μιας κατάρρευσης ιστοτόπου.....	37
1.6.2.2 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #2: Μειονέκτημα έναντι των καταστημάτων από τούβλα και κονίαμα.....	38
1.6.2.3 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #3: Παρουσιάζει κάποιες δυσκολίες στην εύρεση ενός καλού δικτυακού τόπου.....	38
1.6.2.4 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #4: Έλλειψη αφοσίωσης στο κατάστημα με πελάτες.....	39
1.6.2.5 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #5: Ασφάλεια.....	39
1.6.2.6 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #6: Η φυσική λιανική είναι ακόμα πιο δημοφιλής παρά την οικονομική ύφεση.....	40
1.6.2.7 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #7: Τομεακοί περιορισμοί. .	41
1.6.2.8 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #8: Χρόνος παράδοσης.....	41
1.6.2.9 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #9: Οι πελάτες δεν μπορούν να δοκιμάσουν πριν αγοράσουν.....	42
2. PRESTASHOP.....	42
2.1 Τι είναι το PrestaShop;.....	42
2.2 Πλεονεκτήματα της εγκατάστασης της Prestashop σε έναν απομακρυσμένο διακομιστή.....	43
2.3 Εγκατάσταση Presrashop 1.7.2.3 στο Ubuntu Linux 16.04 LTS.....	43
2.3.1 Ενημερώστε το σύστημά σας.....	44
2.3.2 Για να εγκαταστήσετε την PrestaShop στο Ubuntu 16.04.....	44
2.3.3 Προαπαιτούμενα.....	44
2.3.4 Διαδικασία εγκατάστασης.....	45
3. Γλώσσες Προγραμματισμού Υψηλού Επιπέδου.....	54
3.1 Μεταγλωττιζόμενες γλώσσες προγραμματισμού εναντίον διερμηνευόμενων.....	54
3.2 PHP.....	54
3.2.1 Τι είναι η PHP;.....	54
3.2.2 Php Σύνταξη.....	55
3.2.3 Μερίδιο αγοράς που αναλογεί στην PHP.....	56
3.2.4 Επιλέγοντας PHP.....	57

3.2.5 PHP - Σαρώνοντας τον κόσμο.....	57
3.2.6 Τι συνέβη με την PHP 6;.....	59
3.2.7 Τρέχουσα έκδοση της PHP.....	59
3.3 PYTHON.....	59
3.3.1 Ιστορικό της γλώσσας Python.....	59
3.3.2 Ένα μικρό ιστορικό της Python 2 εναντίον της Python 3.....	60
3.3.3. Δημοφιλή Χαρακτηριστικά Της Python Και Εγκατάσταση.....	61
4. ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ.....	61
4.1 Κώδικας Python για την προσκόμιση πληροφοριών που αφορούν τις εικόνες και τα πρώτα 100 προϊόντα.....	61
4.2 Εισαγωγή των προϊόντων στο Prestashop.....	66
Επίλογος.....	70
Βιβλιογραφία.....	71

1. Τύποι Μοντέλων Ηλεκτρονικού Εμπορίου Με Διάγραμμα Και Παραδείγματα



1.1 Ηλεκτρονικό Εμπόριο (E-commerce)

E-commerce σημαίνει ηλεκτρονικό εμπόριο. Πριν προχωρήσουμε στον ορισμό του ηλεκτρονικού εμπορίου και των τύπων ηλεκτρονικού εμπορίου, καταρχάς, πρέπει να καταλάβετε τι είναι το εμπόριο. Έτσι, ας συζητήσουμε πρώτα τι είναι το εμπόριο [csetutor].

1.2 Τι Είναι Το Εμπόριο;

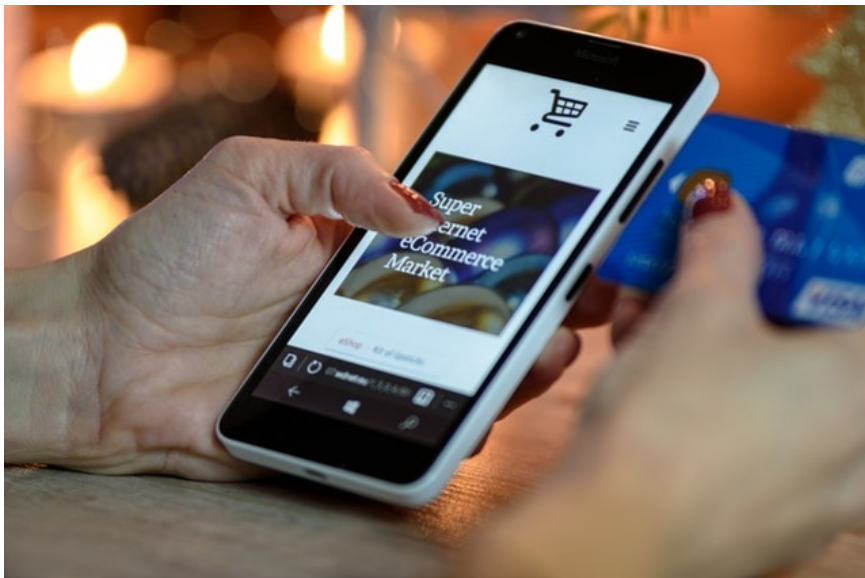
Ανταλλαγή αγαθών ή υπηρεσιών για χρήματα ή σε είδος, συνήθως σε κλίμακα αρκετά μεγάλη ώστε να απαιτεί μεταφορά από τόπο σε τόπο ή σε όλη την πόλη, το κράτος ή τα εθνικά σύνορα [businessdictionary].

1.3 Μερικοί Ορισμοί Ηλεκτρονικού Εμπορίου;

1. Το ηλεκτρονικό εμπόριο αναφέρεται στην αγορά και πώληση αγαθών ή υπηρεσιών που χρησιμοποιούν το διαδίκτυο και στη μεταφορά χρημάτων και δεδομένων για την εκτέλεση αυτών των συναλλαγών. Το ηλεκτρονικό εμπόριο χρησιμοποιείται συχνά για να αναφέρεται στην πώληση φυσικών προϊόντων στο διαδίκτυο, αλλά μπορεί επίσης να περιγράφει κάθε είδους εμπορική συναλλαγή που διευκολύνεται μέσω του Διαδικτύου [shopify].

2. Το ηλεκτρονικό εμπόριο αναφέρεται επίσης ως ανταλλαγή επιχειρηματικών πληροφοριών χωρίς χαρτί χρησιμοποιώντας EDI¹, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, ηλεκτρονική μεταφορά κεφαλαίων κλπ. Για παράδειγμα, το Amazon, το eBay, το Flipkart κ.τ.λ. είναι οι κορυφαίοι ιστοχώροι ηλεκτρονικού εμπορίου παγκοσμίως. Τα συστήματα ηλεκτρονικής πληρωμής χρησιμοποιούνται ευρέως σε αυτές τις περιοχές ηλεκτρονικού εμπορίου. Εδώ χρησιμοποιούμε γενικά διάφορες μεθόδους ηλεκτρονικής πληρωμής, όπως πιστωτική / χρεωστική κάρτα, ηλεκτρονική τράπεζα, ηλεκτρονικό πορτοφόλι για αγορά ή πώληση προϊόντων [csetutor].

3. Το ηλεκτρονικό εμπόριο - electronic commerce ή EC - είναι η αγορά και πώληση αγαθών και υπηρεσιών ή η μετάδοση κεφαλαίων ή δεδομένων μέσω ηλεκτρονικού δικτύου, κυρίως μέσω διαδικτύου. Αυτές οι επιχειρηματικές συναλλαγές πραγματοποιούνται είτε ως επιχειρηματικές συναλλαγές, από επιχειρήσεις προς καταναλωτές, καταναλωτές προς καταναλωτές ή καταναλωτές προς επιχειρήσεις [searchcio.techtarget].



Οι πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου σήμερα φαίνεται να χρησιμοποιούνται ευρέως λόγω των μεγάλων υπηρεσιών και πλεονεκτημάτων τους. Ο καταναλωτής μπορεί να βρει αυτό που θέλει να αγοράσει και να το αγοράσει εύκολα από το σπίτι ή οπουδήποτε και ανά πάσα στιγμή. Οι καταναλωτές είναι γενικά πιο πρόθυμοι να πραγματοποιήσουν μια αγορά, δεδομένου ότι η διαδικασία αγοράς είναι εύκολη και επίσης πολύ γρήγορη.

Μέχρι τώρα έχουμε συζητήσει τη βασική ιδέα του συστήματος ηλεκτρονικού εμπορίου. Τώρα, ας προχωρήσουμε στους διάφορους τύπους του συστήματος ηλεκτρονικού εμπορίου [csetutor].

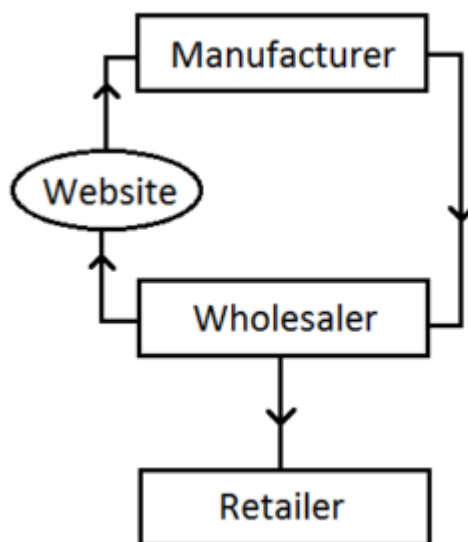
¹ Η Ηλεκτρονική Εναλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange-EDI) είναι η ανταλλαγή επιχειρηματικών εγγράφων σε ηλεκτρονικό υπολογιστή μεταξύ των επιχειρηματικών εταίρων.

1.4 Είδη Του Συστήματος Ηλεκτρονικού Εμπορίου

Σε γενικές γραμμές, όταν σκεφτόμαστε το ηλεκτρονικό εμπόριο, σκεφτόμαστε μια ηλεκτρονική εμπορική συναλλαγή μεταξύ προμηθευτή και πελάτη. Ωστόσο, παρόλο που αυτή η ιδέα είναι σωστή, μπορούμε να είμαστε πιο συγκεκριμένοι και να χωρίσουμε το ηλεκτρονικό εμπόριο σε έξι βασικούς τύπους, με διαφορετικά χαρακτηριστικά [bloomidea].

1.4.1 B2B (Business-to-Business (Επιχείρηση προς Επιχείρηση))

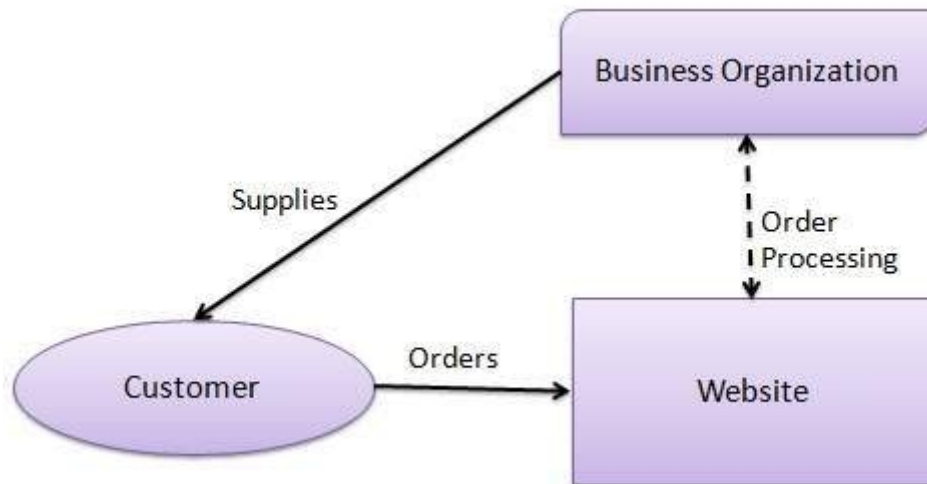
Οι συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων απαιτούν κανονικά ένα περίπλοκο επιχειρηματικό σύστημα. Το σύστημα πρέπει να είναι σε θέση να δέχεται παραγγελίες σε διαφορετικές μορφές όπως ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, έγγραφα ή ηλεκτρονικές παραγγελίες. Πρέπει να ενσωματώσει τη συλλογή των παραγγελιών με τα άλλα διοικητικά σας συστήματα, όπως η τιμολόγηση, τα αρχεία πελατών και η λογιστική [smallbusiness].



Το παραπάνω διάγραμμα απεικονίζει το μοντέλο B2B. Υπάρχουν 3 επιχειρήσεις - χονδρέμπορος, κατασκευαστής και λιανοπωλητής. Εδώ ο κατασκευαστής διαθέτει έναν ιστότοπο με τον οποίο οι χονδρέμποροι μπορούν να αγοράζουν προϊόντα από τον κατασκευαστή. Όταν ένας χονδρέμπορος τοποθετεί μια παραγγελία στον ιστότοπο, οι πληροφορίες σχετικά με την παραγγελία θα παραληφθούν από τον κατασκευαστή μέσω του ιστοτόπου. Στη συνέχεια, αφού επεξεργαστεί την παραγγελία, ο κατασκευαστής θα στείλει το προϊόν στον χονδρέμπορο. Μετά τη λήψη του προϊόντος ο χονδρέμπορος μπορεί να το πουλήσει στους εμπόρους λιανικής πώλησης. Αυτός ο τύπος επιχείρησης ονομάζεται μοντέλο B2B [csetutor].

1.4.2 B2C (Business-to-Consumer)-Επιχείρηση-προς-Πελάτη

Το ηλεκτρονικό εμπόριο B2C (Business-to-Customer) είναι η ανταλλαγή αγαθών ή υπηρεσιών μέσω διαδικτύου μεταξύ ηλεκτρονικών καταστημάτων και μεμονωμένων πελατών. Η προτίμηση των καταναλωτών για την ευκολία της ηλεκτρονικής αγοράς - σε συνδυασμό με την ευκολία έναρξης ηλεκτρονικού καταστήματος - έχει κάνει το ηλεκτρονικό εμπόριο μεταξύ των ταχύτερα αναπτυσσόμενων τομέων της οικονομίας [bigcommerce].



Στο μοντέλο B2C, ένας καταναλωτής πηγαίνει στον ιστότοπο, επιλέγει έναν κατάλογο, παραγγέλλει τον κατάλογο και αποστέλλει ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στην επιχειρηματική οργάνωση. Μετά την παραλαβή της παραγγελίας, τα αγαθά αποστέλλονται στον πελάτη. Ακολουθούν τα βασικά χαρακτηριστικά του μοντέλου B2C:

1. Απαιτείται έντονη διαφήμιση για την προσέλκυση πελατών.
2. Υψηλές επενδύσεις σε υλικό / λογισμικό.
3. Υποστήριξη ή καλή εξυπηρέτηση πελατών [tutorialspoint].

1.4.3 C2C (Consumer-to-Consumer)(Καταναλωτής-προς-Καταναλωτή)

Το B2B και το B2C είναι αρκετά διαισθητικές έννοιες για τους περισσότερους από εμάς, αλλά η ιδέα του C2C είναι διαφορετική. Πως είναι με μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου μεταξύ καταναλωτών και καταναλωτών;

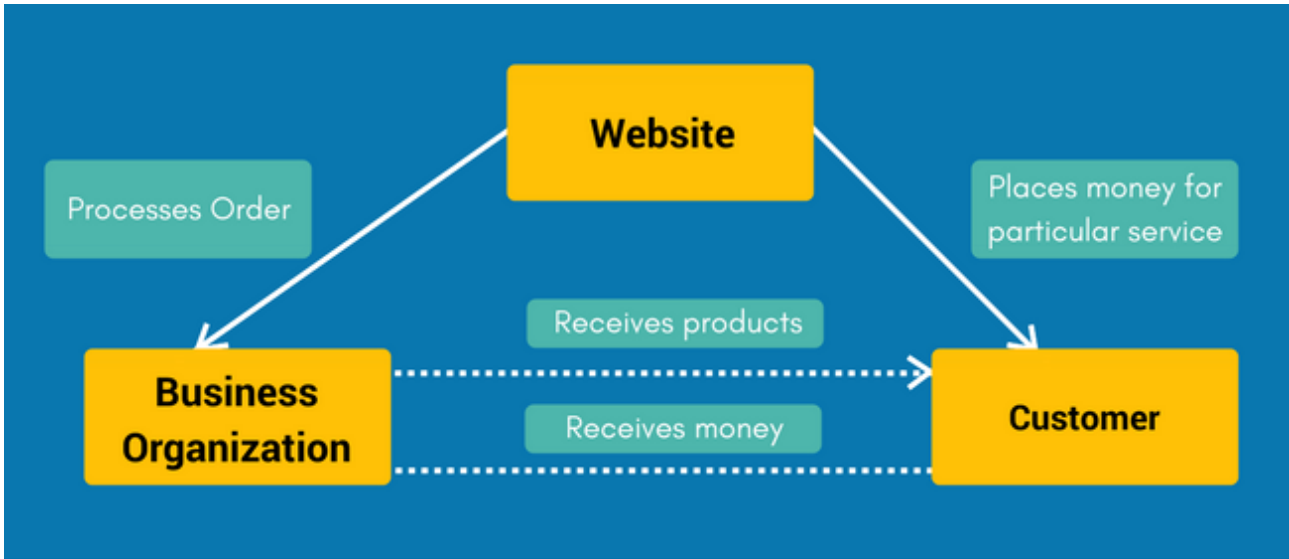


Δημιουργήθηκε από την άνοδο του τομέα ηλεκτρονικού εμπορίου και την αυξανόμενη εμπιστοσύνη των καταναλωτών στις πωλήσεις μέσω διαδικτύου, επιτρέποντας στους πελάτες να εμπορεύονται, να αγοράζουν και να πωλούν αντικείμενα σε αντάλλαγμα για μια μικρή προμήθεια που καταβάλλεται στον ιστότοπο. Το άνοιγμα μιας ιστοσελίδας C2C λαμβάνει προσεκτικό σχεδιασμό.

Παρά την προφανή επιτυχία των πλατφορμών όπως το eBay και το Craigslist, πολλές άλλες δημοπρασίες και διαβαθμισμένες τοποθεσίες (οι κύριοι χώροι για το C2C) άνοιξαν και έκλεισαν γρήγορα λόγω μη βιώσιμων μοντέλων [ecommercececeo].

1.4.4 C2B (Consumer-to-Business)(Καταναλωτής-προς-επιχείρηση)

Το ηλεκτρονικό εμπόριο C2B είναι επίσης γνωστό ως καταναλωτής-προς-επιχείρηση. Αυτή η αλλαγή αποτελεί μια πλήρη ανατροπή του παραδοσιακού μοντέλου, με εκείνους που κανονικά θα ήταν τελικοί χρήστες να δημιουργούν προϊόντα και υπηρεσίες που καταναλώνονται από τις επιχειρήσεις και τις οργανώσεις από τις οποίες αγοράζουν οι ίδιοι.



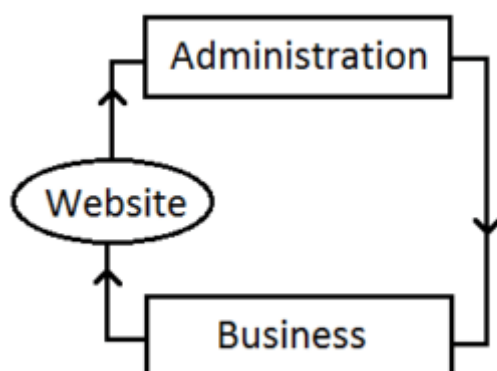
Το C2B μάρκετινγκ λειτουργεί επειδή υπάρχουν τρεις διαφορετικές ομάδες των οποίων οι σχέσεις αλλάζουν. Αυτά κατανέμονται ως πελάτης, επιχείρηση και ενδιαμέσος.

Ο πελάτης είναι ένα άτομο που έχει κάτι να προσφέρει. Αυτό μπορεί να αναλυθεί σε αγαθά ή υπηρεσίες. Στη συγκεκριμένη ανταλλακτική σχέση, η επιχείρηση είναι το κερδοσκοπικό ίδρυμα που αγοράζει αγαθά ή υπηρεσίες από ιδιώτες. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε πολλούς λόγους, τόσο με άμεσο όσο και με έμμεσο τρόπο. Στο ηλεκτρονικό εμπόριο C2B, ο ενδιαμέσος είναι η πύλη ή το μέσο που χρησιμοποιείται τόσο από επιχειρήσεις όσο και από ιδιώτες και συνδέει τα δύο [seopressor].

1.4.5 B2A (Business-to-Administration)(Επιχείρηση-προς-Διοίκηση)

B2A ή επιχείρηση προς τη διοίκηση που αναφέρεται επίσης ως εμπόριο μεταξύ επιχειρήσεων (B2G), αποτελεί παράγωγο του μοντέλου ηλεκτρονικού εμπορίου B2B. Σε αυτό το μοντέλο, οι επιχειρήσεις και οι κυβερνητικές υπηρεσίες (διοίκηση) χρησιμοποιούν κεντρικούς ιστοτόπους για την ανταλλαγή πληροφοριών και την επιχειρησιακή συνεργασία μεταξύ τους με πιο αποτελεσματικό τρόπο απ' ό τι συνήθως μπορούν εκτός ιστού.

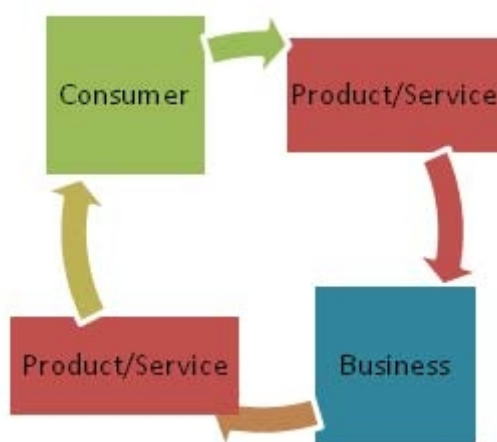
Η επιχείρηση B2G αναφέρεται επίσης στο μάρκετινγκ του δημόσιου τομέα που σημαίνει την εμπορία προϊόντων και υπηρεσιών σε διάφορα κυβερνητικά επίπεδα. Το επιχειρηματικό δίκτυο B2G παρέχει μια πλατφόρμα στις επιχειρήσεις να υποβάλλουν προσφορές για κυβερνητικές ευκαιρίες, όπως δημοπρασίες, προσφορές και υποβολή αιτήσεων κ.λπ



[csetutor].

1.4.6 C2A (Consumer-to-Administration)(Καταναλωτής-προς-Διοίκηση)

Τα Παραδείγματα Καταναλωτών-προς-Διοίκηση (C2A) περιλαμβάνουν εφαρμογές ιστού όπως η ηλεκτρονική δημοκρατία, παρέχοντας σχετικές πληροφορίες. Με τη βοήθεια αυτού του είδους των υπηρεσιών οι καταναλωτές μπορούν να δημοσιεύουν τα ερωτήματά τους και διάφορες ανησυχίες, να ζητούν ανατροφοδότηση ή πληροφορίες απευθείας από τις τοπικές κυβερνήσεις / αρχές τους [petrygon.wordpress].



Σε αυτό το μοντέλο, οι μεμονωμένοι πελάτες προσφέρουν να πωλούν προϊόντα και υπηρεσίες σε εταιρείες που είναι έτοιμες να τις αγοράσουν. Αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο είναι το αντίθετο από το παραδοσιακό μοντέλο B2C [sqa].

1.5 Πλατφόρμες Ηλεκτρονικού Εμπορίου (E-Commerce)

1.5.1 Τι είναι μια Πλατφόρμα Ηλεκτρονικού Εμπορίου και γιατί θα έπρεπε να χρησιμοποιήσετε μία;

Το πρώτο ερώτημα είναι τι είναι μια "πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου";

Μια πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ένα κομμάτι του λογισμικού που σας επιτρέπει να δημιουργήσετε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα και να εκτελέσετε μια επιχείρηση στο διαδίκτυο. Σας δίνει τα εργαλεία για τη δημιουργία και τη διαχείριση του ιστότοπού σας, συμπεριλαμβανομένων των προϊόντων και των καθημερινών λειτουργιών.

Δεν είναι δυνατότητες e-commerce ενσωματωμένες σε άλλη πλατφόρμα. Για παράδειγμα, όταν χρησιμοποιείτε το WooCommerce για να προσθέσετε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα στον ιστότοπό σας WordPress, δεν χρησιμοποιείτε μια πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου [websitesetup].



1.5.2 Βέλτιστη πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου



Λοιπόν, ποια είναι η καλύτερη πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου; Υπάρχουν εκατοντάδες διαθέσιμες επιλογές στην αγορά πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου χωρίς να υπάρχει ξεχωριστή "καλύτερη πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου", καθώς όλες διαφέρουν ως προς τη λειτουργικότητα, τα χαρακτηριστικά, τη χρηστικότητα και προσφέρουν πολλές διαφορετικές επιλογές για την οικοδόμηση ενός δικτυακού τόπου, τις προσωπικές ανάγκες, τους πόρους και τις προτιμήσεις.

Μερικά από τα καθολικά χαρακτηριστικά που θα έχουν οι καλύτερες πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου είναι:

1. Διαθεσιμότητα καταχώρησης και προβολής προϊόντων, με δυνατότητα σύγκρισης μεταξύ τους

2. Η παροχή της δυνατότητας στους αγοραστές να βάζουν προϊόντα στο "καλάθι αγορών"

3. Η παροχή της δυνατότητας στους πελάτες σας να πραγματοποιήσουν αργότερα μια παραγγελία από το καλάθι τους

4. Συλλογή πληρωμών και προσφορά πολλαπλών επιλογών πληρωμής για τις παραγγελίες

5. Παροχή στον ιδιοκτήτη του καταστήματος και στον πελάτη πληροφοριών σχετικά με την παραγγελία

6. Η παροχή της δυνατότητας να υποβάλλει ανατροφοδότηση ή ανασκόπηση

Και αυτά τα χρήσιμα χαρακτηριστικά της καλύτερης πλατφόρμας ηλεκτρονικού καταστήματος δεν σταματούν εκεί. Ορισμένες από τις κορυφαίες πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου θα σας προσφέρουν ορισμένες εκκεντρικότητες όπως τα μοναδικά σχεδιαστικά χαρακτηριστικά, πρόσθετες επιλογές ασφαλείας, εργαλεία μάρκετινγκ κ.ο.κ. Με όλα αυτά κατά νου, ο καλύτερος τρόπος για να προχωρήσετε είναι να επιλέξετε μια πλατφόρμα ψηφιακού εμπορίου που προσφέρει τη μέγιστη απόδοση για την επιχείρησή σας και σας παρέχει την μεγαλύτερη ευκολία με το χαμηλότερο κόστος [virtocommerce].

1.5.3 20 Καλύτερες Πλατφόρμες E-Commerce Για Ιστοσελίδες Απριλίου 2018. Κατάλογος Πλατφορμών TOP E-Commerce

Ακολουθεί μία συνοπτική παρουσίαση των σημαντικότερων πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου για το 2018.

1.5.3.1 SHOPIFY



Το 2006, ένας Γερμανός νεαρός που ζει στον Καναδά αποφάσισε να πουλήσει snowboards online. Δημιούργησε τη δική του λύση ηλεκτρονικού εμπορίου και γρήγορα συνειδητοποίησε ότι και άλλοι θα μπορούσαν να το χρησιμοποιήσουν. Πολύ γρήγορα το Shopify γίνεται το #1 εργαλείο για πολλούς (και ο νεαρός είναι τώρα ματσωμένος). Το Shopify είναι η κορυφαία λύση ηλεκτρονικού εμπορίου με περισσότερα από 600.000 ηλεκτρονικά καταστήματα, γραφεία ανά τον κόσμο, πωλήσεις αξίας 63 δισεκατομμυρίων δολαρίων και πάνω από 3.000 εργαζόμενους.

Όπως το βλέπω, το Shopify δεν είναι μόνο ένας εύκολος τρόπος να ξεκινήσετε και να διαχειριστείτε το ηλεκτρονικό σας κατάστημα. Στόχος της είναι να

υποστηρίζει τους ιδιοκτήτες καταστημάτων σε κρίσιμες πτυχές όπως το άνοιγμα πρόσθετων καναλιών (π.χ. Amazon, eBay ή Facebook), προσφέροντας εργαλεία υποστήριξης πελατών (π.χ. live chat) ή φροντίζοντας τις τεχνικές ενοχλήσεις [websitetooltester].

1.5.3.2 BIGCOMMERCE



Το Bigcommerce είναι μια πληρωμένη λύση για το ηλεκτρονικό εμπόριο που φιλοξενεί και επιτρέπει στους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων να δημιουργήσουν ένα ηλεκτρονικό κατάστημα και να πουλήσουν τα προϊόντα τους online. Πρόκειται για ένα λογισμικό ως προϊόν υπηρεσίας (SaaS), το οποίο σημαίνει ότι δεν είστε κύριος του λογισμικού, πληρώνετε όμως μηνιαία αμοιβή για να το χρησιμοποιήσετε.

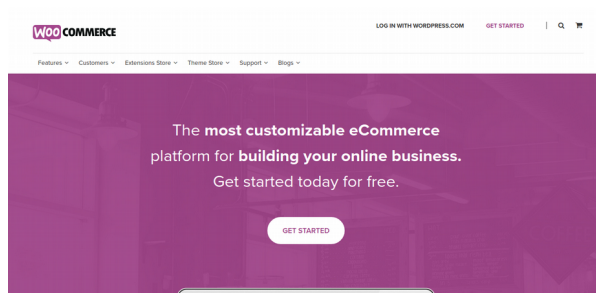
Το Bigcommerce έρχεται με μια σειρά προσαρμόσιμων προτύπων για να σας βοηθήσει να σχεδιάσετε το κατάστημά σας. Μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε για την πώληση φυσικών ή ψηφιακών προϊόντων, και υπάρχουν επίσης ορισμένα εργαλεία που παρέχονται για να σας βοηθήσουν να εμπορευτείτε το κατάστημά σας.

Το προϊόν απευθύνεται κυρίως σε ανθρώπους που δεν έχουν πολλές δεξιότητες σχεδιασμού ιστοσελίδων, αλλά επιτρέπει επίσης σε περισσότερους τεχνολογικούς χρήστες και προγραμματιστές να τροποποιήσουν το HTML και το CSS των ηλεκτρονικών τους καταστημάτων.

Όπως και με όλες τις υπηρεσίες φιλοξενίας ηλεκτρονικών καταστημάτων και υπηρεσιών οικοδόμησης ιστότοπων (Shopify, Volusion, Squarespace, Jimdo κ.λπ.), εάν το Bigcommerce κλείσει ή αλλάξει ριζικά τα χαρακτηριστικά του, μπορεί να βρεθείτε σε θέση όπου πρέπει να μεταφέρετε το κατάστημά σας σε μια άλλη πλατφόρμα (οι χρήστες του Magento Go μπορούν να σας τα πουν όλα!).

Αλλά αν δεν είστε σε θέση να αναπτύξετε το δικό σας ηλεκτρονικό κατάστημα (μια δαπανηρή και επίπονη επιχείρηση), κατά πάσα πιθανότητα θα καταλήξετε χρησιμοποιώντας ένα φιλοξενούμενο εργαλείο όπως το Bigcommerce ούτως ή άλλως για να τρέξετε το κατάστημά σας και τα καλά νέα είναι ότι είναι ένα από τα πιο εδραιωμένα προϊόντα του είδους του εκεί έξω, με ένα κατάλογο πελατών που περιλαμβάνει Toyota, Gibson Guitars και Travelpro [stylefactoryproductions].

1.5.3.3 WOOCOMMERCE



Αν τρέχετε έναν ιστότοπο WordPress (και ποιος δεν το κάνει;), σίγουρα θα αναρωτιέστε πώς να το αξιοποιήσετε. Υπάρχουν μερικές διαθέσιμες επιλογές, αλλά οι πιο δημοφιλείς μεταξύ τους είναι το WooCommerce.

Το WooCommerce είναι ένα δωρεάν πρόσθετο καλάθι αγορών ανοιχτού κώδικα που λειτουργεί ρητά με ιστότοπους του WordPress. Από την ίδρυσή του τον Σεπτέμβριο του 2001, το plugin WooCommerce έχει ληφθεί πάνω από 48 εκατομμύρια φορές. Θα μπορούσατε να πείτε ότι αρέσει στους ανθρώπους.

Παρόλο που το WooCommerce είναι ελεύθερο για μεταφόρτωση, δεν είναι εντελώς ελεύθερο να λειτουργήσετε πραγματικά ένα κατάστημα WooCommerce. Μπορείτε να περιμένετε να ξοδέψετε ένα καλό ποσό για την φιλοξενία ιστοσελίδων και τις επεκτάσεις που θα χρειαστείτε για την εκτέλεση προηγμένων λειτουργιών.

Ανεξαρτήτως, είναι σαφές γιατί τόσο πολλοί έμποροι εμπιστεύονται το WooCommerce με το ηλεκτρονικό τους κατάστημα. Το WooCommerce προσφέρει τα χαρακτηριστικά που χρειάζεστε σε χαμηλή τιμή και ενσωματώνεται σε μια πλατφόρμα που πιθανώς χρησιμοποιείτε ήδη.

Πλεονεκτήματα

- Δωρεάν
- Προσαρμόσιμο
- Πολλές ενσωματώσεις
- Κλιμακώσιμο

Μειονεκτήματα

- Περιορισμένη υποστήριξη πελατών
- Τα πρόσθετα είναι συχνά απαραίτητα
- Απότομη καμπύλη εκμάθησης [merchantmaverick].

1.5.3.4 MAGENTO



Το Magento διαθέτει μία από τις πιο εκτεταμένες λίστες χαρακτηριστικών που θα βρείτε ποτέ από την άποψη του λογισμικού ηλεκτρονικού εμπορίου. Είναι ο ακριβής λόγος για τον οποίο τα ποσοστά είναι τόσο υψηλά και γιατί όλοι οι πελάτες του Magento είναι μεγάλες εταιρείες. Τα πάντα από το μάρκετινγκ μέχρι την κατάτμηση των πελατών περιλαμβάνονται. Οι τυπικές λειτουργίες συνοδεύονται από το Magento ανοιχτού κώδικα, ώστε να μπορείτε να εργαστείτε στη βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης με εργαλεία για χάρτες ιστότοπου Google, API περιεχομένου Google και φιλικές προς τις μηχανές αναζήτησης URL. Τα εργαλεία μάρκετινγκ και μετατροπής περιλαμβάνουν κωδικούς κουπονιών, ομάδες πελατών, δέσμες προϊόντων και διαχείριση ενημερωτικών δελτίων. Ο κατάλογος είναι αληθινά ατελείωτος όταν πρόκειται για χαρακτηριστικά, αλλά εδώ υπάρχει μια γενική κατανομή των σημαντικότερων τομέων:

- SEO
- Μάρκετινγκ
- Προσφορές και μετατροπές
- Διαχείριση ιστοσελίδας
- Διαχείριση καταλόγου
- Περιήγηση στο κατάλογο
- Περιήγηση προϊόντος
- Checkout, πληρωμή και αποστολή
- Διαχείριση παραγγελιών
- Εξυπηρέτηση πελατών
- Κινητό εμπόριο
- Συνεχιζόμενες αγορές
- Ιδιωτικές πωλήσεις
- Μητρώα δώρων
- Πιστώσεις καταστήματος

[ecommerce-platforms]

1.5.3.5 VOLUSION



Το Volusion είναι γνωστό ότι αποτελεί μία από τις κορυφαίες εγκαταστάσεις πλατφόρμας ηλεκτρονικού εμπορίου που φιλοξενούνται. Παρέχουν στους πελάτες τα εργαλεία που χρειάζονται για να ικανοποιήσουν τις ανάγκες φιλοξενίας τους. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα που παρέχει η Volusion στρέφονται σε μεγάλο βαθμό προς τον κόσμο του ηλεκτρονικού εμπορίου σε επιχειρησιακό δυναμικό, όπως διαχείριση πελατών, διαχείριση αποθεμάτων και πολλά άλλα χαρακτηριστικά που βασίζονται στο μάρκετινγκ.

Η τεχνική πτυχή των πραγμάτων μπορεί να μην σχετίζεται άμεσα με τις πωλήσεις, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες ενός πελάτη, αλλά είναι ο μοναδικός παράγοντας που μπορεί να αποτελέσει εμπόδιο στην καθημερινή ανάπτυξη ενός ηλεκτρονικού καταστήματος. Τούτου λεχθέντος, η επιλογή ενός συγκεκριμένου web hosting δεν είναι κάτι που έρχεται εύκολα στους ανθρώπους κυρίως επειδή δεν υπάρχει τέτοιο πράγμα όπως η "καλύτερη επιλογή". Το μόνο που έχει σημασία είναι ποια υπηρεσία εξυπηρετεί καλύτερα τις επιθυμίες και τις ανάγκες ενός πελάτη και αν ικανοποιεί όλα ή τα περισσότερα από αυτά, γίνεται η καλύτερη επιλογή.

Το Volusion παρέχει υπηρεσίες που περιέχουν μια λύση σε κάθε web hosting πρόβλημα εκεί έξω με τα βασικά εργαλεία που απαιτούνται για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης, καθώς και το σωστό ποσό του χώρου που απαιτείται για τον έλεγχο και την προσαρμογή ενός καταστήματος ηλεκτρονικού εμπορίου.

ΤΑ ΚΑΛΑ

- Ενσωματωμένη εκπαίδευση και υπηρεσίες
- Έξυπνη υποστήριξη πελατών
- Ταχύτητα και ασφάλεια
- Έξυπνος πίνακας ελέγχου
- Ολοκληρωμένα χαρακτηριστικά μάρκετινγκ
- Λειτουργίες λειτουργιών ηλεκτρονικού εμπορίου
- Απίστευτες ετήσιες εκπτώσεις

ΤΑ ΚΑΚΑ

- Τιμολόγηση
- Όριο εύρους ζώνης

- Επιπλέον κόστος αγοράς περισσότερου εύρους ζώνης
- Επιπλέον κόστος πιστοποιητικών SSL[criticthoughts]

1.5.3.6 3DCART



Το 3dcart είναι μια πλούσια σε χαρακτηριστικά πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου που εξυπηρετεί μεγάλους και μικρούς εμπόρους. Με μια ευρεία γκάμα επιλογών τιμολόγησης και μεγάλου εύρους λειτουργιών, το 3dcart είναι μια εξαιρετική επιλογή για τους εμπόρους που αναζητούν μια προσιτή, πλήρως φιλοξενούμενη λύση πώλησης.

Ιδρυθέν το 2001 από τον Gonzalo Gil, το 3dcart φιλοξενεί σήμερα πάνω από 22.000 πελάτες. Με μια συνεχώς αυξανόμενη ομάδα θεμάτων και συνεργατών δεν φαίνεται ότι το 3dcart θα επιβραδύνεται οποιαδήποτε στιγμή σύντομα.

Πλεονεκτήματα

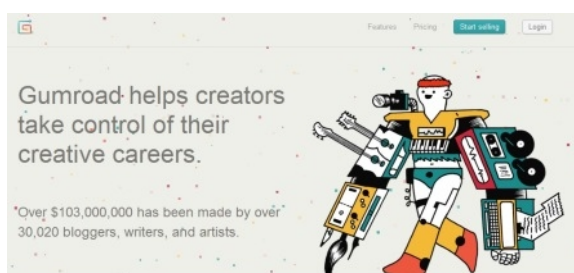
- Πολυάριθμα χαρακτηριστικά σε όλα τα σχέδια
- Ανταγωνιστικό μηνιαίο κόστος
- Εύχρηστο
- Κλιμακώσιμο

Μειονεκτήματα

- Ξεπερασμένα πρότυπα σχεδίασης
- Αντιφατική υποστήριξη πελατών

[merchantmaverick]

1.5.3.7 GUMROAD



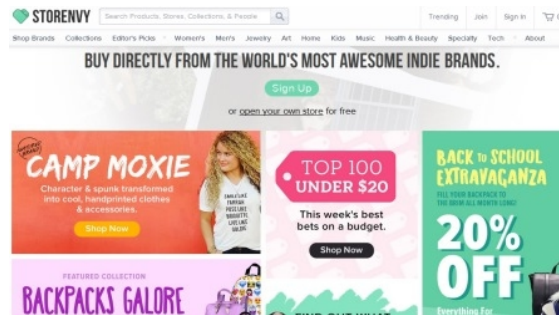
Για όσους δεν έχουν ακούσει ακόμα γι' αυτό, το Gumroad είναι βασικά μια μεγάλη πλατφόρμα που επιτρέπει στους δημιουργούς να πωλούν τα προϊόντα / δημιουργίες τους online με έναν εξαιρετικά εύκολο τρόπο.

Είναι τόσο εύκολο όσο:

- Δημιουργείτε το προϊόν σας.
- Μπορείτε να το ανεβάσετε.
- Μπορείτε να ξεκινήσετε την πώληση μέσω ενός συνδέσμου που παρέχουν.

Δέχεται πληρωμές μέσω Paypal και πιστωτικής κάρτας, το οποίο είναι πολύ καλό! Δημιουργεί τιμολόγια για τους πελάτες σας, φιλοξενεί τα ψηφιακά προϊόντα, σας επιτρέπει να αντιμετωπίζετε τις επιστροφές χρημάτων, παρέχει βασικά στατιστικά στοιχεία, μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου επιβεβαίωσης αγοράς κ.λπ [medium].

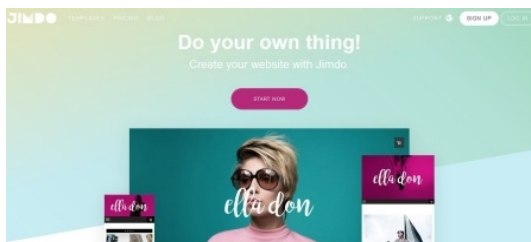
1.5.3.8 STORENVY



Το Storenvy είναι μια αγορά για εμπόρους λιανικής πώλησης(indie), με μικρές μπουτίκ τύπου, επιχειρήσεις. Είναι πολύ παρόμοιο με το Tictail, αλλά έχει μία "πιο δροσερή" αύρα. ? Προσανατολίζονται σίγουρα προς μια νεότερη δημογραφική ομάδα, οπότε αν τα προϊόντα σας είναι ακραία και μοδάτο, θα ταιριάξετε απόλυτα.

Όπως το Tictail, το Zibbet και το Bonanza, μπορείτε να έχετε μια αυτόνομη ιστοσελίδα με το Storenvy, καθώς και να έχετε παρουσία στην αγορά τους. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι το Storenvy αποκτήθηκε από την OpenSky τον Απρίλιο του 2016. Δεν έχουν γταφτεί πολλά για την εξαγορά, αλλά φαίνεται ότι το Storenvy θα συνεχίσει να λειτουργεί χωριστά από το OpenSky [etsyalternative].

1.5.3.9 JIMDO



Το Jimdo βασίζεται σε μία βασική ιδέα: **ευκολία χρήσης με κάθε τρόπο**. Ο κατασκευαστής ιστοτόπων τους, ο οποίος βοήθησε στη δημιουργία περισσότερων από 20 εκατομμυρίων ιστότοπων, αποσκοπεί στην άρση όλων των φραγμών που θα σας επιτρέψουν να δημιουργήσετε τον δικό σας ιστότοπο. Ανεξάρτητα από το αν είστε ιδιοκτήτης εστιατορίου, έμπορος λιανικής ή ελεύθερος επαγγελματίας. Τα τελευταία χρόνια, το Jimdo έχει γίνει ένας από τους σημαντικότερους κατασκευαστές ιστοσελίδων παγκοσμίως. Ένας λόγος γι' αυτό είναι τα καλά μελετημένα χαρακτηριστικά, όπως το ηλεκτρονικό κατάστημα Jimdo(Jimdo online store). Η ενεργοποίησή του διαρκεί μόνο λίγα λεπτά. Μόλις λειτουργήσει, σας επιτρέπει να δέχεστε παραγγελίες από αγοραστές από όλο τον κόσμο. Σύμφωνα με το Jimdo, από την κυκλοφορία του το Μάρτιο του 2010 έχουν δημιουργηθεί περίπου 200.000 καταστήματα, κυρίως από ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων. Η ομάδα του Jimdo έχει φροντίσει πολύ ώστε να μην περιπλέξει το σύστημα καθώς προσθέτει νέα χαρακτηριστικά. Αυτό σημαίνει ότι περισσότερα χαρακτηριστικά δεν σημαίνουν αυτόματα μεγαλύτερη πολυπλοκότητα, γεγονός που είναι πολύ καθησυχαστικό [websitetooltester2].

1.5.3.10 WIX



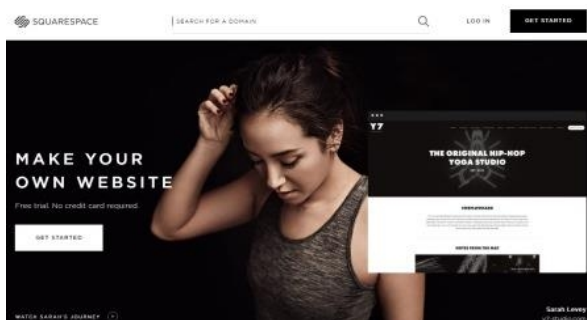
“Θέλετε να δημιουργήσετε ένα πανέμορφο ιστότοπο, γεμάτο με διαδραστικά χαρακτηριστικά που θα κάνουν τους επισκέπτες σας να επιστρέφουν για περισσότερα - και δεν θέλετε να το προγραμματίσετε μόνοι σας; Τότε, το Wix είναι ο ιδανικός κατασκευαστής ιστοτόπων για εσάς.” Η κατασκευή της δικής σας ιστοσελίδας ήταν κάτι που μόνο οι προγραμματιστές του whizkid θα μπορούσαν να κάνουν. Ή άνθρωποι που ήταν αρκετά πλούσιοι για να πληρώσουν προγραμματιστές για να το κάνουν γι 'αυτούς! Αλλά χάρη στο Wix, τώρα όλοι μπορούν να δημιουργήσουν μια δική τους ιστοσελίδα. Όποια και αν είναι η ικανότητά σας, ο ισχυρός επεξεργαστής προτύπων του Wix σας δίνει πλήρη δημιουργικό έλεγχο - χωρίς να χρειάζεται να γνωρίζετε μια λέξη κώδικα. Εάν ρίξετε μια ματιά σε μερικά παραδείγματα ιστοτόπων που

δημιουργούνται από το Wix, θα δείτε ότι είναι όμορφα και επαγγελματικά. Το Wix δεν είναι ο μοναδικός κατασκευαστής ιστοτόπων σβαρνίσματος-και-απόθεσης, φυσικά. Αλλά είναι το καλύτερο στον κόσμο σήμερα. Γιατί το πιστεύουμε αυτό; Πρώτα απ' όλα, καλύπτει εκατοντάδες κλάδους - πολύ περισσότερους από οποιονδήποτε άλλον κατασκευαστή ιστοτόπων. Απλά δείτε τι έχει για ...

- Μικρές επιχειρήσεις
- Καφετέριες και εστιατόρια
- Ξενοδοχεία και φιλοξενία
- Μουσικούς
- Φωτογράφους
- Σχεδιαστές γραφικών

Ανεξάρτητα από το ποια είναι η θέση σας, θα βρείτε πρότυπα Wix, εργαλεία και εφαρμογές που θα ταιριάζουν. Ποδηλάτες σκυλιών; Προπονητές επιτυχίας; Αστέρια του Διαδικτύου. Είναι ευκολότερο να πείτε ποιες βιομηχανίες δεν καλύπτει η Wix [websitebuilderexpert]!

1.5.3.11 SQUARESPACE



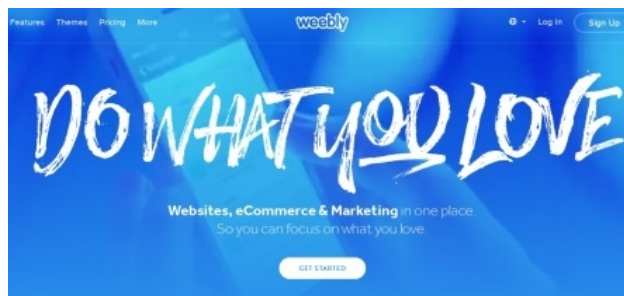
Η ιδέα πίσω από το Squarespace είναι απλή: είναι μια πλατφόρμα δημοσίευσης ιστότοπου που σας επιτρέπει να:

- κατασκευάσετε έναν επαγγελματικό δικτυακό τόπο χωρίς να καταφεύγετε απαραίτητα σε κωδικοποίηση
- επεξεργαστείτε τον ιστότοπό σας εύκολα χάρη σε ένα φιλικό προς το χρήστη σύστημα διαχείρισης περιεχομένου (CMS).

Με άλλα λόγια, αντί να φορτώσετε το Dreamweaver ή ένα παρόμοιο πακέτο επάνω και να γάψετε γραμμές CSS και HTML για να δημιουργήσετε έναν ιστότοπο, τα κάνετε όλα online χρησιμοποιώντας τα πρότυπα και τον επεξεργαστή στυλ του Squarespace. Επιλέγετε ένα πρότυπο, κάνετε κλικ στα κομμάτια του σχεδίου που θέλετε να διορθώσετε και, στη συνέχεια, ρυθμίζετε τους ελεγκτές για να τα αλλάξετε. Για παράδειγμα, μπορείτε να κάνετε κλικ σε κάποιο κείμενο και να εφαρμόσετε μια νέα γραμματοσειρά, να κάνετε κλικ σε ένα φόντο και να αλλάξετε το χρώμα του κ.ο.κ. Αλλά γενικά, το

Squarespace είναι ένα προϊόν που δεν έχει σχεδιαστεί για όσους θέλουν να διορθώσουν πάρα πολύ: είναι μια πλατφόρμα που σας ενθαρρύνει να επιλέξετε ένα πρότυπο, να προσθέσετε λίγο κείμενο και εικόνες και να πατήσετε το κουμπί go [stylefactoryproductions].

1.5.3.12 WEEBLY



Γιατί το Weebly είναι ένας από τους πιο δημοφιλείς κατασκευαστές ιστοσελίδων;

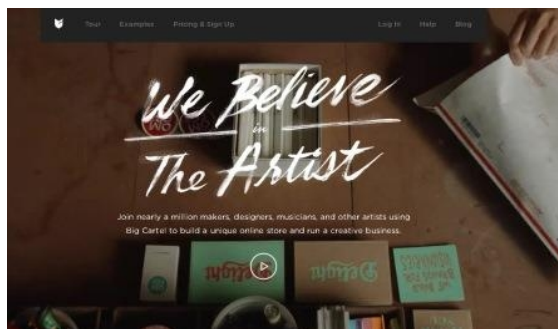
Ακόμα και οι πιο στοιχειώδεις αναζητήσεις για έναν κατασκευαστή ιστοτόπων πιθανόν να φέρουν τον Weebly σαν μία από τις επιλογές. Υπάρχει ένας καλός λόγος γι 'αυτό. Το Weebly έχει ένα μεγάλο μείγμα χαρακτηριστικών τόσο για αρχάριους όσο και για ανθρώπους με περισσότερη εμπειρία.

Με το Weebly, παίρνετε:

Χαρακτηριστικά	Περιγραφή
Ταχύτητα	Μπορείτε να πάρετε έναν ιστοχώρο σε λειτουργία και σε περίπου 15 λεπτά.
Ανταποκρίσιμος σχεδιασμός	Ο σχεδιασμός του ιστοτόπου σας θα φαίνεται ευχάριστος και επαγγελματικός σε οποιαδήποτε συσκευή.
Πρόσθετα και Εφαρμογές	Μπορείτε να προσθέσετε όλες τις φιοριτούρες που οι περισσότεροι άνθρωποι θα χρειαστούν ποτέ.
Μάρκετινγκ	Λαμβάνετε εργαλεία για την προώθηση του ιστότοπού σας
Ηλεκτρονικό εμπόριο	Μπορείτε εύκολα να δημιουργήσετε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα.

[whoishostingthis]

1.5.3.13 BIG CARTEL



Το Big Cartel διατίθεται στην αγορά ως μια εύκολη λύση για δημιουργούς που θέλουν να πουλήσουν τα έργα τους με τον απλούστερο δυνατό τρόπο. Η ίδια η πλατφόρμα είναι ένα είδος 'όλα-σε-ένα' ("all-in-one") που σας επιτρέπει να δημιουργείτε, να διαχειρίζεστε και να εκτελείτε το κατάστημα ηλεκτρονικού εμπορίου σας σε ένα μόνο σημείο.

Το Big Cartel λέει ότι πιστεύει στον καλλιτέχνη και αυτό είναι κάτι που δείχνει τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζεται ολόκληρη η πλατφόρμα τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί.

Δεν υπάρχουν περίπλοκα χαρακτηριστικά ή περίπλοκες διασυνδέσεις που θα ήταν δύσκολο να ακολουθηθούν από κάποιον που δεν είναι εξοικειωμένος με το ηλεκτρονικό εμπόριο. Στο Big Cartel, όλα είναι διαισθητικά [ecommerceguide].

1.5.3.14 SEND OWL



Το SendOwl σας επιτρέπει να προσφέρετε μια εύκολη εμπειρία αγοράς. Η εταιρεία έχει ξοδέψει μεγάλο μέρος του χρόνου ανάπτυξης και των πόρων της, βελτιώνοντας τον έλεγχο της ψηφιακής παράδοσης.

Αυτός ο έλεγχος διαρκεί μόνο λίγα λεπτά για να ρυθμίσετε τις παραμέτρους, και όλα έρχονται μαζί ως ωραίο πακέτο αφού έχετε ανεβάσει μερικά προϊόντα. Το SendOwl προσφέρει στη συνέχεια αρκετές επιλογές για τη διανομή της σελίδας του προϊόντος σας με τους πελάτες σας στα κοινωνικά μέσα ή στον ιστότοπό σας.

Εάν το κατάστημά σας είναι μικρό και δεν διαθέτει πολλά προϊόντα για να τα βγάλετε, δοκιμάστε αυτήν την πλατφόρμα και θα ανταποδώσει γρήγορα όλα τα χρήματά σας, καθώς τα βασικά σχέδια αρχίζουν από \$ 9 / μήνα και σας επιτρέπουν να ανεβάσετε 10 προϊόντα.

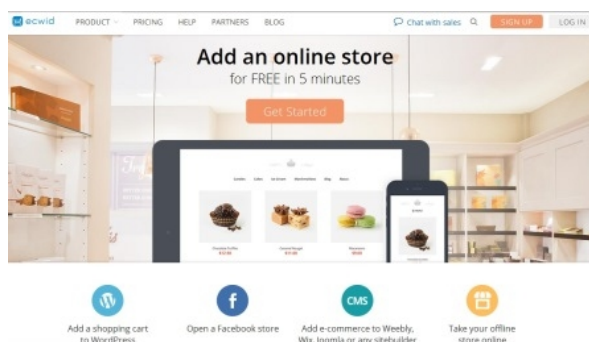
Το SendOwl είναι κατάλληλο για εσάς αν θέλετε να πουλήσετε κάποιο από τα παρακάτω είδη προϊόντων:

- Λογισμικό
- Συνδρομές
- Ηλεκτρονικά βιβλία
- Βίντεο
- Βιντεοπαιχνίδια
- Ιστορία σε εικόνες
- Μουσική
- Περιοδικά
- Ηχητικά κομμάτια
- Κλειδιά αδειών χρήσης

Επίσης, μολονότι χαρακτηρίζονται κυρίως ως πλατφόρμα πώλησης «ψηφιακών αγαθών», υποστηρίζουν επίσης την πώληση υλικών προϊόντων. Ορισμένες από τις δυνατότητες του SendOwl, ωστόσο, την καθιστούν μια πολύ χρήσιμη πλατφόρμα για την πώληση ψηφιακών προϊόντων.

Ορισμένες από τις δυνατότητες SendOwl την καθιστούν μια πολύ χρήσιμη πλατφόρμα για την πώληση συνδυαστικά ψηφιακών και φυσικών προϊόντων. Ωστόσο, ένας μεγάλος πωλητής φυσικών αγαθών δεν θα βρει το SendOwl ότι είναι ισχυρό σε σύγκριση με άλλες επιλογές [ecommerce-platforms].

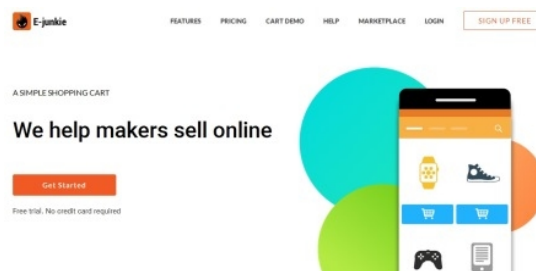
1.5.3.15 ECWID



Το ECWID είναι μια φιλοξενούμενη λύση για την κατασκευή ενός ηλεκτρονικού καταστήματος. Σε αντίθεση με τα ανταγωνιστικά προϊόντα όπως το Shopify, το Bigcommerce και το Volusion, τα οποία σας επιτρέπουν να δημιουργήσετε έναν νέο ιστότοπο με λειτουργικότητα ηλεκτρονικού εμπορίου, το ECWID προσανατολίζεται περισσότερο προς άτομα που έχουν ήδη έναν ιστότοπο και

απλά θέλουν να προσθέσουν ένα ηλεκτρονικό κατάστημα σε αυτό. Όπως και σε άλλες πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου, το ECWID σάς επιτρέπει να δημιουργείτε 'καταλόγους' προϊόντων και να προσθέσετε φωτογραφίες, τιμολόγηση, βάρος κ.λπ. Μπορείτε να ορίσετε ναύλους ναυτιλίας, να δεχτείτε πληρωμές μέσω πιστωτικών καρτών και ούτω καθεξής - όλα τα βασικά πράγματα που θα περίμενε κανείς να κάνει χρησιμοποιώντας μια λύση ηλεκτρονικού εμπορίου. Ωστόσο, διαφέρει σημαντικά από τα ανταγωνιστικά προϊόντα όπως το Shopify, το Volusion, το Squarespace και το Bigcommerce, καθώς δεν είναι πραγματικά σχεδιασμένο για να σας επιτρέψει να δημιουργήσετε έναν πλήρως εξοπλισμένο ιστότοπο ηλεκτρονικού εμπορίου. αλλά έχει σχεδιαστεί για να σας επιτρέπει να προσθέσετε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα σε μια υπάρχουσα παρουσία στο διαδίκτυο. (Το ECWID πρόσθεσε πρόσφατα κάποια νέα λειτουργικότητα, που ονομάζεται 'Site Starter', που σας επιτρέπει να δημιουργήσετε μια αυτόνομη προσφορά μιας σελίδας.) Το προϊόν λειτουργεί δίνοντας σας ένα μαραφέτι(widget) που τοποθετείται σε άλλους ιστότοπους - εξ ου και το όνομα ECWID: είναι σύντομο για το «E-commerce Widget». Λαμβάνετε μερικές γραμμές κώδικα HTML (widget) για να προσθέσετε σε έναν υπάρχοντα ιστότοπο ή ένα προφίλ κοινωνικών μέσων και το κατάστημά σας εμφανίζεται οπουδήποτε έχετε εισάγει αυτόν τον κώδικα [stylefactoryproductions].

1.5.3.16 E-JUNKIE



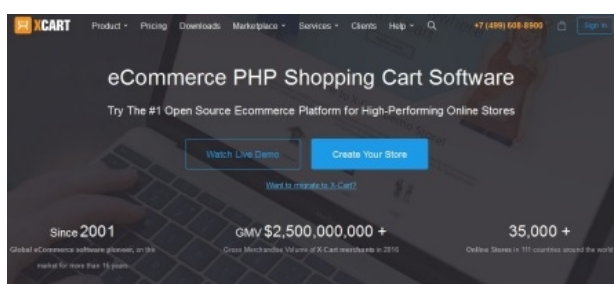
Το E-junkie είναι μια απίστευτα φθηνή υπηρεσία καλαθιού αγορών που φορτώνεται με όλα τα εργαλεία και τις λειτουργίες που μπορεί να χρειαστείτε. Με το E-junkie, οι χρήστες μπορούν να πουλούν ψηφιακές λήψεις και απτά εμπορεύματα εύκολα. Η ρύθμιση είναι εύκολη και η πλοήγηση είναι ομαλή και φιλική προς το χρήστη. Αλλά αυτό που κάνει το E-junkie να ξεχωρίζει είναι ότι όλη η συναλλαγή που γίνεται στο σύστημα είναι πολύ ασφαλής ειδικά για ψηφιακά και μεταφορτώσιμα(downloadable) προϊόντα. Οι πελάτες που αγοράζουν εικονικά αγαθά από το κατάστημα E-junkie ενός πελάτη λαμβάνουν έναν ασφαλή σύνδεσμο λήψης που λήγει μετά από ένα συγκεκριμένο αριθμό λήψεων ή ορισμένο χρόνο (επιλέγετε τις ρυθμίσεις).

Το E-junkie είναι αρκετά δημοφιλές μεταξύ των μικρών επιχειρηματιών και των μεμονωμένων επιχειρηματιών που αναζητούν μια αποτελεσματική αλλά και οικονομικά προσιτή λύση στο καλάθι αγορών. Εδώ είναι μερικά από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει το E-junkie:

- Πωλήστε εικονικά και υλικά αγαθά όπως MP3, eBooks, λογισμικό, έργα τέχνης, εισιτήρια κλπ.
- Πωλήστε εύκολα τα προϊόντα και τις ψηφιακές λήψεις στην ιστοσελίδα σας, στο blog σας, στο eBay, στο Craigslist, στις πλατφόρμες κοινωνικών μέσων όπως το Google+ και το Facebook.
- Δεν υπάρχει όριο συναλλαγής, κανένα όριο εύρους ζώνης, κανένα τέλος εγκατάστασης και κανένα τέλος συναλλαγής.
- Αποδοχή πληρωμών μέσω πολλών καναλιών πληρωμής

[reviews.financesonline]

1.5.3.17 X-CART



Το X-Cart είναι μια πλατφόρμα λογισμικού ηλεκτρονικού εμπορίου ανοιχτού κώδικα PHP που επιτρέπει στους εμπόρους online να επεξεργάζονται παραγγελίες, να εντοπίζουν απογραφή και να διαχειρίζονται όλες τις πτυχές ενός ηλεκτρονικού καταστήματος. Δημιουργήθηκε πριν από περισσότερο από μια δεκαετία από τον σειριακό επιχειρηματία Ruslan Fazlyev. Τη στιγμή της σύνταξης αυτής της ανασκόπησης, η εταιρεία διαθέτει μια βάση χρηστών 30.000+ ηλεκτρονικών καταστημάτων.

Επί του παρόντος, υπάρχουν δύο εκδόσεις του λογισμικού καλαθιού αγορών X-Cart. Πρόκειται για την έκδοση X-Cart 4 Classic και την έκδοση X-Cart 5. Κάθε έκδοση λογισμικού προσφέρει πολλά πακέτα για να διαλέξετε, συμπεριλαμβανομένης μιας δωρεάν περιορισμένης έκδοσης. Εάν επιλέξετε το X-Cart 5, θα έχετε διάφορα "πακέτα" (παραλλαγές) για να επιλέξετε: Ελεύθερο, Επιχειρηματικό, Πολυεπαγγελματικό ή Απόλυτο.

Η τιμολόγηση είναι λίγο διαφορετική από τα άλλα καταστήματα και περιλαμβάνει μια αγορά έκδοσης Business των \$495 που σας επιτρέπει να ανεβάσετε πολλά προϊόντα, να ελέγχετε το μάρκετινγκ κοινωνικών μέσων και πολλά άλλα [digital].

1.5.3.18 PRESTASHOP



Ξεκινώντας από το 2007, η PrestaShop είναι μια διεθνής λύση για το καλάθι αγορών. Τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας βρίσκονται στο Παρίσι με γραφεία σε όλο τον κόσμο και οι 100+ υπάλληλοι της PrestaShop λειτουργούν σε πολλές διαφορετικές γλώσσες. Με περισσότερα από 270.000 καταστήματα παγκοσμίως, πρέπει.

Ως καλάθι αγορών ανοιχτού κώδικα, το PrestaShop είναι εντελώς δωρεάν για λήψη και χρήση. Ωστόσο, αυτό δεν σημαίνει ότι το PrestaShop είναι λύση μηδενικού κόστους ηλεκτρονικού εμπορίου. Αν επιλέξετε να κατεβάσετε το λογισμικό, θα πρέπει να πληρώσετε για web-hosting. Θα πρέπει επίσης να αγοράσετε αρκετά (συχνά ακριβά) ενότητες για την ενσωμάτωση διαφορετικών προγραμμάτων λογισμικού στον ιστότοπό σας. Εάν έχετε περιορισμένες τεχνολογικές γνώσεις, μπορείτε να εξετάσετε το ενδεχόμενο να επενδύσετε σε έναν προγραμματιστή ιστού για να σας βοηθήσει να περάσετε από τα δύσκολα σημεία.

Το PrestaShop ενδέχεται να είναι ελεύθερο από την αρχή, αλλά αν δεν είστε προσεκτικοί, μπορεί να καταλήξει να είναι πιο ακριβό από ορισμένες πλήρως φιλοξενούμενες επιλογές.

Το PrestaShop εισήγαγε πρόσφατα μια φιλοξενούμενη έκδοση του λογισμικού τους που ονομάζεται PrestaShop Ready. Το PrestaShop Ready εξακολουθεί να χρειάζεται λίγη δουλειά για να ανταγωνιστεί τις δυνατότητες του λογισμικού που μπορείτε να το κατεβάσετε, αλλά είναι μια ευκολότερη εναλλακτική λύση για πολλούς χρήστες

Πλεονεκτήματα

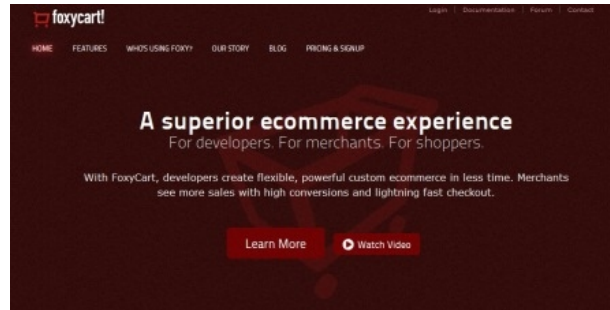
- Δωρεάν για λήψη
- Εξαιρετικά προσαρμόσιμη
- Πολλές ενσωματώσεις
- Εξαιρετικά υλικά υποστήριξης
- Ισχυρή κοινότητα χρηστών

Μειονεκτήματα

- Ακριβής υποστήριξη πελατών
- Απαιτούνται δεξιότητες προγραμματιστή

- Περιορισμένες ενοποιήσεις με την φιλοξενούμενη έκδοση [merchantmaverick2]

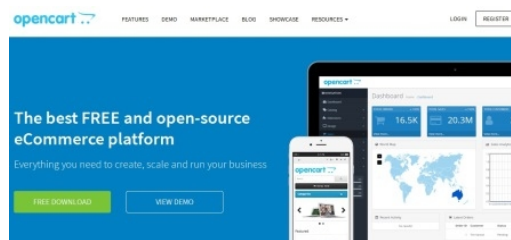
1.5.3.19 FOXYCART



Η πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου που σας επιτρέπει να κωδικοποιήσετε τις δικές σας καταχωρίσεις προϊόντων και που έχει οποιοδήποτε εργαλείο θέλετε για το άνοιγμα ενός επιτυχημένου ηλεκτρονικού καταστήματος. Μπορείτε να κωδικοποιήσετε οτιδήποτε για το συγκεκριμένο προϊόν, όπως όνομα προϊόντος, φόρο, ναυτιλία, βάρος, περιγραφή, κατηγορία, τιμή και πολλά άλλα. Εάν είστε προηγμένος σπασίκλας προγραμματιστής, αυτό θα ήταν ένας εντελώς νέο κόσμο του ηλεκτρονικού εμπορίου για σας.

Ωστόσο, αν δεν ανεχτείτε την κωδικοποίηση, αυτό μπορεί να θεωρηθεί επιβάρυνση. Το μόνο που χειρίζεται το FoxyCart είναι ο υπολογισμός του φόρου και η επιβεβαίωση των ηλεκτρονικών μηνυμάτων. Αυτή είναι η περισσότερη ελευθερία που μπορείτε να πάρετε από μια πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου, έχοντας τα δυσκολότερα μέρη φροντισμένα. Οι τιμές για τα σχέδια ξεκινούν από \$ 20 / μήνα συν 15 σεντ ανά πώληση με τη δυνατότητα να ανεβάσετε ένα απεριόριστο ποσό προϊόντων[virtocommerce].

1.5.3.20 OPENCART



Το OpenCart είναι μια ολοκληρωμένη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου που σας επιτρέπει να ξεκινήσετε το ηλεκτρονικό σας κατάστημα, να προσθέσετε / διαχειριστείτε τα προϊόντα σας, να αφήσετε τους πελάτες σας να χρησιμοποιήσουν ένα καλάθι αγορών για να τα αγοράσουν και στη συνέχεια να επεξεργαστούν τις παραγγελίες τους. Βασικά, το OpenCart παρέχει όλες τις τυπικές λειτουργίες ηλεκτρονικού καταστήματος που μπορεί να χρειαστείτε.

Το OpenCart είναι ανοικτού κώδικα. Αυτό σημαίνει ότι τα πάντα σχετικά με το κύριο σενάριο OpenCart είναι δωρεάν και ότι έχετε επίσης τη δυνατότητα να

τροποποιήσετε την πλατφόρμα, όπως θεωρείτε σκόπιμο. Το ενδιαφέρον κομμάτι είναι ότι παίρνετε επίσης δωρεάν υποστήριξη εφ' όρου ζωής και δωρεάν ενημερώσεις λογισμικού.

Για να χρησιμοποιήσετε το OpenCart, θα πρέπει πρώτα να το κατεβάσετε από τον επίσημο ιστότοπο και, στη συνέχεια, να το εγκαταστήσετε σε έναν διακομιστή ιστού που διαχειρίζεστε. Αυτός ο διακομιστής ιστού πρέπει να πληροί ορισμένες προϋποθέσεις:

- PHP (τουλάχιστον 5.2).
- Το Curl είναι ενεργοποιημένο.
- Έχει βάση δεδομένων (προτείνεται η MySQLi) [ecommerceguide].

1.5.4 Ψηφιακή Πλατφόρμα Εμπορίας Για Την Επιχείρησή Σας - Συμπεράσματα

Δεν υπάρχει ενιαία "καλύτερη πλατφόρμα για την ιστοσελίδα ηλεκτρονικού εμπορίου" και η επιλογή της καλύτερης πλατφόρμας ηλεκτρονικού εμπορίου θα είναι πάντοτε δική σας. Καμία από τις πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου δεν προσφέρει μια λύση "ενιαίου μεγέθους για όλους" και εξαρτάται από εσάς να εξετάσετε διαφορετικές επιλογές ανάλογα με τη λύση σας. Για να επιλέξετε την καλύτερη πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου, πρέπει να ορίσετε τις δυνατότητες λύσεων και τις ρυθμίσεις που χρειάζεστε εκ των προτέρων. Δοκιμάστε τις πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου με τις απαραίτητες λειτουργίες χρησιμοποιώντας δοκιμαστικές εκδόσεις, συγκρίνετε υποστήριξη και τεκμηρίωση κατά τη διάρκεια της δοκιμαστικής περιόδου - αυτό θα σας δώσει μια καλύτερη κατανόηση της εξυπηρέτησης πελατών [virtocommerce].

1.6 Πλεονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου και μειονεκτήματα που πρέπει να ξέρετε



Σκέφτεστε να ξεκινήσετε μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου; Τα καλά νέα είναι ότι οι παγκόσμιες πωλήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου αναμένεται να φτάσουν τα 4 τρισεκατομμύρια δολάρια μέχρι το 2020. Το 2016, μόνο στις ΗΠΑ, οι λιανοπωλητές ηλεκτρονικού εμπορίου έκαναν 322,17 δισεκατομμύρια δολάρια σε έσοδα από πωλήσεις. Υπάρχουν πολλά περισσότερα οφέλη από το ηλεκτρονικό εμπόριο. Παρακάτω ακολουθούν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου, ώστε να μπορείτε να αποφασίσετε μόνοι σας εάν αυτός είναι ο σωστός τύπος επιχείρησης για εσάς. Αυτά τα πλεονεκτήματα της διασυνδεδεμένης(online) επιχείρησης θα σας βοηθήσουν να μείνετε ενθουσιασμένοι και παρακινημένοι σε όλο το επιχειρηματικό σας ταξίδι [oberlo].

1.6.1 Πλεονεκτήματα Του Ηλεκτρονικού Εμπορίου

1.6.1.1 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #1: Σας επιτρέπει να λειτουργείτε 24/7.



Σε αυτόν τον σύγχρονο κόσμο, οι άνθρωποι θα ήθελαν να λαμβάνουν ό, τι θέλουν ανά πάσα στιγμή. Τώρα, δεδομένου ότι πρέπει να περιμένετε ώρες για να ανοίξει ένα συγκεκριμένο κατάστημα δεν είναι πάντα βολικό ή επιθυμητό. Από την άλλη, όταν οι πελάτες που πλοηγούνται στον Παγκόσμιο Ιστό στις πρώτες πρωινές ώρες ενδιαφέρονται για αυτό που προσφέρετε στο κατάστημά σας ηλεκτρονικού εμπορίου, μπορούν να κάνουν κλικ στο κουμπί και να

αγοράσουν τα κομμάτια σας, ακόμα και όταν κοιμάστε στη δουλειά [greengarageblo].

1.6.1.2 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #2: Χαμηλά γενικά έξοδα



Ένα από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα της λειτουργίας μιας ηλεκτρονικής επιχείρησης είναι ότι δεν χρειάζεται να απορροφάτε τα πολύ συχνά υπερβολικά υψηλά έξοδα που πρέπει να καλύψουν οι επιχειρήσεις των τούβλων και του κονιάματος για να διατηρήσουν τις πόρτες τους ανοιχτές. Από ακριβά εμπορικά ακίνητα και φυσική σήμανση σε πελάτες που αντιμετωπίζουν προσωπικό και διάφορες ασφαλιστικές πολιτικές, οι φυσικές επιχειρήσεις έχουν μια σειρά από γενικά έξοδα που διαβρώνουν τα περιθώρια κέρδους τους και αυξάνουν τις τιμές για τους πελάτες τους.

Όταν είστε μια επιχείρηση στο διαδίκτυο, τα χαμηλότερα γενικά έξοδα σας δίνουν την ευκαιρία να είστε ηγέτης χαμηλών τιμών στην εξειδικευμένη σας θέση. Απλά ρωτήστε μια εταιρεία όπως η Blindster, η οποία πωλεί ρολά παραθύρων κατευθείαν στον καταναλωτή.

"Τα μεγάλα καταστήματα λιανικής πώλησης συχνά δεν μπορούν να ανταγωνιστούν με εμάς στις τιμές," εξηγεί ο Blindster. "Αυτό συμβαίνει επειδή εστιάζουμε ειδικά στα ρολά και τις αποχρώσεις και δεν χρειαζόμαστε μεγάλους εκθεσιακούς χώρους για να φιλοξενήσουμε τα προϊόντα μας. Όλα τα προϊόντα μας είναι διαθέσιμα για online περιήγηση και όχι για προσωπική χρήση σε αποθήκες που μοιάζουν με αποθήκες και περνάμε τις αποταμιεύσεις από αυτές τις βασικές διαφορές στους πελάτες μας.

Πολλές online επιχειρήσεις γίνονται άπληστοι με τα χαμηλά γενικά έξοδά τους και προσπαθούν να τοποθετήσουν τα περιθώρια κέρδους τους πάρα πολύ για το δικό τους καλό. Οι επιτυχημένοι κάνουν ό, τι κάνει η Blindster και μεταφέρουν τις αποταμιεύσεις στους πελάτες τους [smallbiztrends].

1.6.1.3 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #3: Οι πελάτες αποκτούν λιγότερο επεμβατική εμπειρία

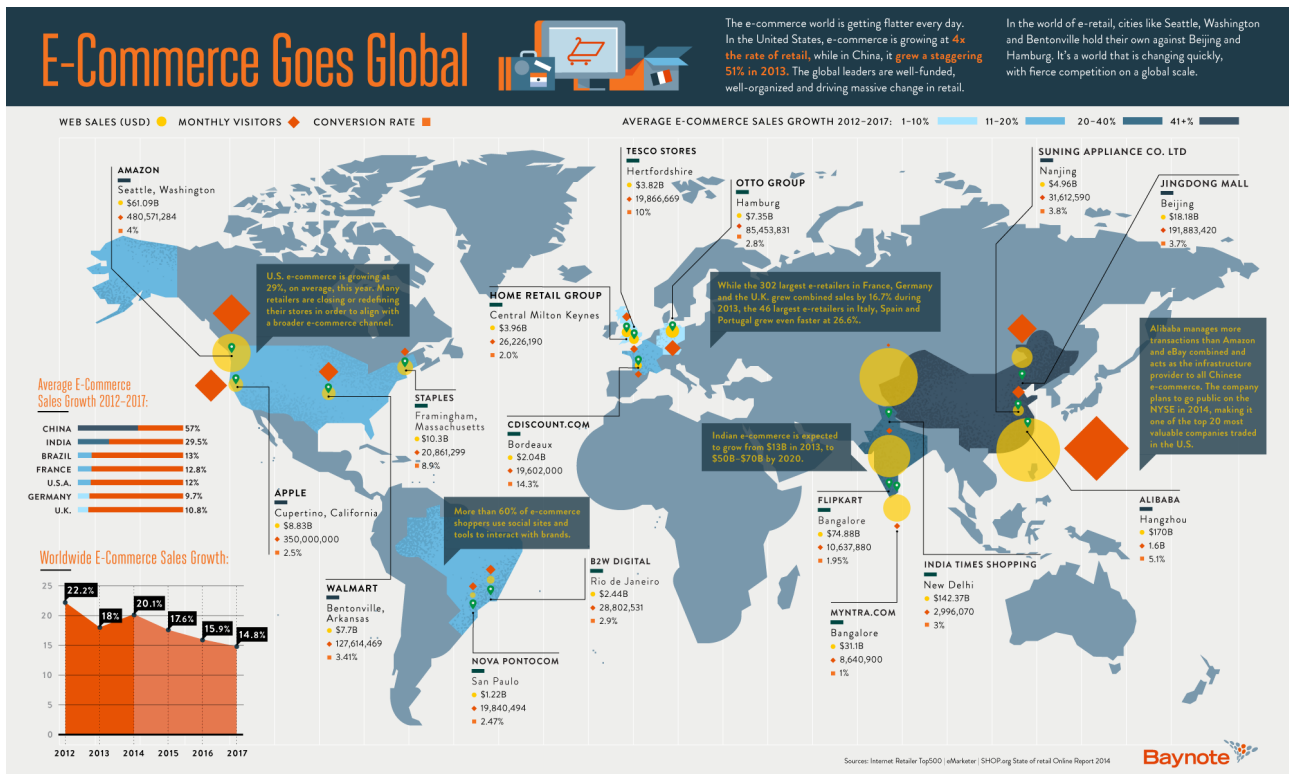


Μερικοί άνθρωποι φοβούνται περπατώντας σε ένα κατάστημα δεδομένου ότι αναγκάζονται να αλληλεπιδρούν με τους υπαλλήλους του καταστήματος. Είτε μαθαίνετε για μια προώθηση πωλήσεων είτε ερωτάστε σε όλη την εμπειρία αγορών, κάποιος μπορεί να προτιμούν τις ηλεκτρονικές αγορές, καθώς μπορεί να είναι λίγο λιγότερο επεμβατικές καθιστώντας το ένα από τα καλύτερα οφέλη του ηλεκτρονικού εμπορίου. Εάν ένας πελάτης επιθυμεί να επικοινωνήσει με τον ιδιοκτήτη του καταστήματος, μπορεί να κάνει κλικ σε μια λειτουργία ζωντανής συνομιλίας, να στείλει μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή να στείλει ένα μήνυμα στο Facebook [oberlo].

1.6.1.4 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #4: Ευελιξία και ταχύτητα

Το άνοιγμα ενός καταστήματος τούβλου και κονιάματος απαιτεί χρόνο. Πρέπει να βρούμε ένα χώρο, να περάσουμε από τη διαδικασία της εμπορικής μίσθωσης και να φτιάξουμε το κατάστημα. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει χρόνο κατασκευής ή τουλάχιστον χρόνο για να διακοσμήσετε και να προετοιμάσετε το χώρο σας. Μια ιστοσελίδα ηλεκτρονικού εμπορίου, από την άλλη πλευρά, μπορεί να λειτουργήσει σε λίγες μόνο ημέρες εάν χρησιμοποιήσετε μια φιλοξενούμενη λύση. Ένας ιστοχώρος που κατασκευάζεται κατά παραγγελία, φυσικά, θα διαρκέσει περισσότερο. Σε έναν ιστότοπο ηλεκτρονικού εμπορίου, μπορείτε να αλλάξετε τις προσφορές προϊόντων, την οθόνη και τα υλικά μάρκετινγκ σχεδόν αμέσως. Σε ένα κατάστημα τούβλων και κονιάματος, θα πρέπει να κινήσετε φυσικά τα πράγματα και αυτό διαρκεί περισσότερο. Ένας ιστότοπος ηλεκτρονικού εμπορίου είναι εξαιρετικά ευέλικτος και σας επιτρέπει να προσαρμόζεστε στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών σας και στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Τέλος, μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ευέλικτη για εσάς. Ως ιδιοκτήτης, μπορείτε να εργαστείτε από οπουδήποτε με σύνδεση στο Internet. Μπορεί να μην χρειαστεί καν χώρος γραφείων, μπορείτε να εργαστείτε από το σπίτι [us.accion]!

1.6.1.5 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #5: Θα προσεγγίσετε περισσότερους πελάτες



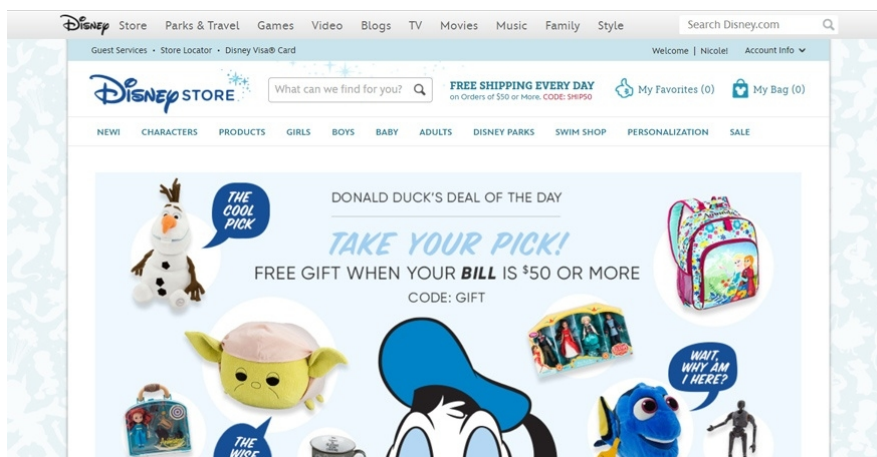
Ένα σημαντικό πλεονέκτημα του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι η δυνατότητα να προσεγγίζετε καθημερινά χιλιάδες νέους πελάτες. Οι παραδοσιακές επιχειρήσεις από τούβλα και λάσπη περιορίζονται στην πελατειακή βάση που ζει ή εργάζεται κοντά στο κατάστημα ή εκείνες που περνούν κατά τη διάρκεια ταξιδιού. Ωστόσο, αν ξεκινήσετε μια online παρουσία λιανικής, δεν θα περιοριστείτε ξανά από τη γεωγραφική σας θέση. Ουσιαστικά, αν μπορείτε να προωθήσετε το ηλεκτρονικό σας κατάστημα και οι άνθρωποι ενδιαφέρονται για τα προϊόντα σας, οποιοσδήποτε στον κόσμο θα μπορούσε να είναι ο πελάτης σας, υπό την προϋπόθεση ότι είστε διατεθειμένοι να τους αποστείλετε. Σε μια έρευνα των ιδιοκτητών καταστημάτων με έναν ιστότοπο λιανικής πώλησης, σχεδόν οι μισοί δήλωσαν ότι παρατήρησαν σημαντική αύξηση στους πελάτες μετά την είσοδο στην ψηφιακή σκηνή και το 64% δήλωσαν ότι είχαν μια μετρήσιμη αύξηση στα έσοδα [shopkeeper].

1.6.1.6 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #6: Μεγαλύτερη προσαρμογή

Όταν ένας πελάτης μπαίνει σε ένα κατάστημα που αναζητά ένα συγκεκριμένο προϊόν, ο λιανοπωλητής έχει είτε το απόθεμα είτε όχι. Εάν το προϊόν δεν είναι σε απόθεμα, ο πελάτης πρέπει να συμβιβαστεί με μια διαφορετική επιλογή ή να περιμένει το επιθυμητό στοιχείο να είναι διαθέσιμο. Ούτως ή άλλως, ο πελάτης δεν είναι άμεσα ή πλήρως ικανοποιημένος. Με έναν ηλεκτρονικό λιανοπωλητή, οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να προσαρμόζουν τις

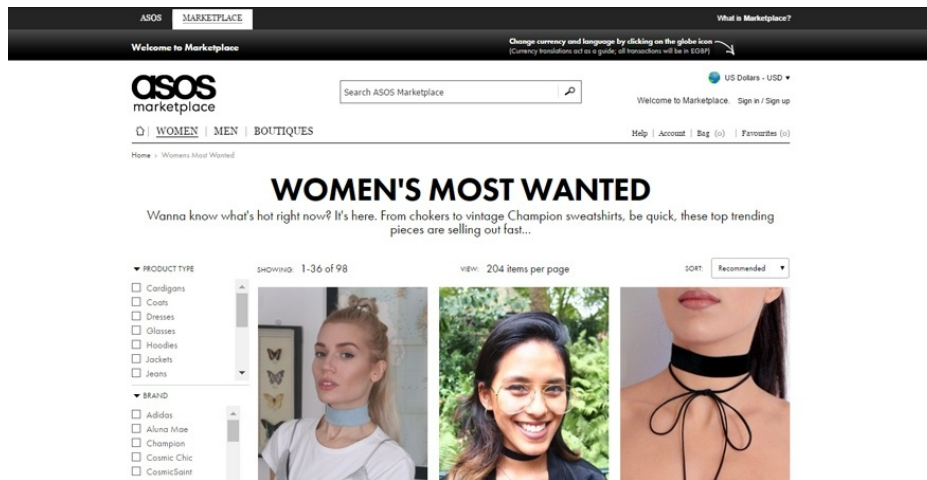
παραγγελίες τους, να επιλέγουν τα ακριβή προϊόντα που θέλουν και να τους αποσταλλούν. Θα πρέπει να περιμένουν λίγες μέρες για να τα λάβουν, αλλά αυτή η προσδοκία είναι ενσωματωμένη στην εμπειρία. Το αποτέλεσμα είναι ένας πιο ικανοποιημένος πελάτης. Η Nike είναι μια καλή μελέτη περίπτωσης σε αυτό. Διαθέτει τόσο φυσικά καταστήματα όσο και έναν ιστότοπο ηλεκτρονικού εμπορίου, αλλά η διαδικτυακή όψη του επιχειρηματικού μοντέλου υπερβαίνει κατά πολύ την πλευρά των τούβλων και κονιάματος. Με τη Nike.com, οι πελάτες μπορούν να συνδεθούν και να προσαρμόσουν το ακριβές ζευγάρι υποδημάτων που επιθυμούν: από το ύφος και τα χρώματα μέχρι τα κορδόνια και την τοποθέτηση λογοτύπων. Αυτό το επίπεδο εξατομίκευσης κάνει τον πελάτη να αισθάνεται πολύτιμος. (Συγκρίνετε αυτό με την εμπειρία στο κατάστημα, όπου συνήθως θα βρείτε μόνο μια χούφτα γενικών μορφών, τα οποία ενδέχεται να μην είναι διαθέσιμα στο σωστό μέγεθος οποιαδήποτε στιγμή [smallbiztrend]).

1.6.1.7 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #7: Εξατομικευμένη Υπηρεσία



Το προϊόν, ο τόπος, η τιμή και η προσφορά αναγνωρίζονται γενικά ως τα 4 P (product, place, price και promotion) του μάρκετινγκ σε σχέση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Ωστόσο, η εξατομίκευση είναι η 5η 'P' που προστίθεται στις άλλες 4 P όταν κάνουμε μια ηλεκτρονική επιχείρηση. Στην πραγματικότητα, η φύση της τεχνολογίας του διαδικτύου είναι τέτοια ώστε οι πληροφορίες σχετικά με τους διαδικτυακούς πελάτες, συμπεριλαμβανομένης της αγοραστικής τους συμπεριφοράς, μπορούν να καταγράφονται στις βάσεις δεδομένων. Αυτές οι πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τον ιστότοπο του ηλεκτρονικού εμπορίου για να μελετήσουν τις ανάγκες ενός συγκεκριμένου πελάτη. Βάσει αυτού, ο ιστότοπος μπορεί να τεκμηριώσει και να προσφέρει εξατομικευμένη εξυπηρέτηση στον πελάτη [zeepedia].

1.6.1.8 Πλεονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου # 8: εύκολο να παρουσιάσει Bestsellers



Τα οφέλη του ηλεκτρονικού εμπορίου, όπως η δυνατότητα προβολής των καλύτερων πωλήσεων, διευκολύνουν την εμφάνιση προϊόντων στους πελάτες. Ενώ μπορείτε να σχεδιάσετε ένα κατάστημα τούβλων και κονιάματος για να επηρεάσετε τους ανθρώπους να αγοράσουν ορισμένα προϊόντα, είναι ευκολότερο για έναν πελάτη να βρει τις καλύτερες πωλήσεις σε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα. Ο λόγος για τον οποίο θέλετε οι πελάτες να αγοράσουν τους καλύτερες πωλήσεις σας είναι επειδή είναι αποδεδειγμένες. Άλλοι πελάτες έχουν ήδη αγοράσει και είναι ευχαριστημένοι με την αγορά τους. Αν θέλετε να παρουσιάσετε νέα προϊόντα στους πελάτες, μπορείτε να τα συμπεριλάβετε στην αναβάθμιση, το μάρκετινγκ μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή τις διαφημίσεις εκ νέου στόχευσης [oberlo].

1.6.1.9 Πλεονέκτημα Ηλεκτρονικού Εμπορίου # 9: Προσιτοί Υπάλληλοι

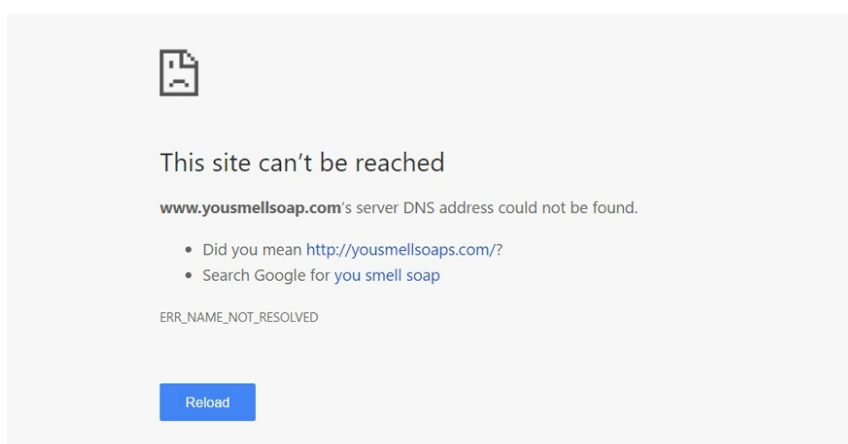


Ένα από τα οφέλη του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ότι η πρόσληψη υπαλλήλων είναι προσιτή. Μπορείτε να επιλέξετε να αναθέσετε την εργασία σε εικονικούς

βοηθούς σε χώρες όπου το κόστος ζωής είναι πολύ χαμηλότερο. Θα χρειαστείτε λιγότερους υπαλλήλους σε μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου από μια τοποθεσία λιανικής πώλησης. Ένα τεράστιο πλεονέκτημα του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ότι δεν χρειάζεται να μισθώνετε υπαλλήλους στο ξεκίνημα της επιχείρησης. Μπορείτε να ξεκινήσετε και να εκτελέσετε μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου μόνοι σας [oberlo].

1.6.2 Μειονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου

1.6.2.1 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #1: Κανένας δεν μπορεί να αγοράσει κατά τη διάρκεια μιας κατάρρευσης ιστοτόπου.



Το χειρότερο από τα μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ότι κανείς δεν μπορεί να αγοράσει από το κατάστημά σας, αν ο ιστότοπός σας καταρρεύσει. Γι 'αυτό είναι σημαντικό να διασφαλίσετε ότι ο ιστότοπός σας φιλοξενείται στη σωστή πλατφόρμα. Για παράδειγμα, αν πληρώνετε το ελάχιστο τέλος φιλοξενίας και λαμβάνετε αύξηση της επισκεψιμότητας από μια υψηλή διαφήμιση μετατροπής ή μια τηλεοπτική μνημόνευση όπως το Tank Shark², ο ιστότοπός σας πιθανόν να καταρρεύσει. Ευτυχώς, το Shopify προσφέρει δωρεάν φιλοξενία στο μηνιαίο ποσό που τους επιτρέπει να έχετε έναν από τους καλύτερους εξυπηρετητές στην αγορά. Πρόσφατα, υπήρχε μόνο μία φορά όπου οι τομείς (domain names) είχαν καταρρεύσει. Ωστόσο, τα καταστήματα ηλεκτρονικού εμπορίου δεν ήταν τα μόνα επηρεασμένα. Twitter, Spotify, Soundcloud και άλλα επηρεάστηκαν από τη συντριβή. Το θέμα επιλύθηκε την ίδια ημέρα. Ωστόσο, συντριβές ιστοτόπων στο Shopify είναι τόσο σπάνιες που πιθανόν να μην προκαλέσουν προβλήματα στην επιχείρησή σας [oberlo].

² Αμερικανική μεσημεριανή εκπομπή με υψηλή θεαματικότητα.

1.6.2.2 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #2: Μειονέκτημα έναντι των καταστημάτων από τούβλα και κονίαμα

Ενώ μπορεί να φαίνεται ότι το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι η τέλεια επιλογή για την επίλυση των προβλημάτων της επιχείρησής σας, εξακολουθούν να υπάρχουν ορισμένα μειονεκτήματα για τη μετάβαση από την πώληση σε μια φυσική θέση στη χρήση του διαδικτυακού λιανικού εμπορίου.

Πολλοί καταναλωτές εξακολουθούν να προτιμούν να επισκέπτονται καταστήματα από τούβλα και κονίαμα λόγω της προσωπικής τους επαφής και της σχέσης που οι πελάτες αναπτύσσονται με μια θέση λιανικής πώλησης. Επιπλέον, πολλοί πελάτες επιθυμούν να βιώσουν το προϊόν πριν από την αγορά, ειδικά όταν πρόκειται για είδη ένδυσης, αλλά το ηλεκτρονικό εμπόριο εξαλείφει αυτή την πολυτέλεια.

Ασφάλεια και απάτη με πιστωτικές κάρτες αποτελούν επίσης τεράστιους κινδύνους όταν ασχολούνται με ηλεκτρονικές αγορές-καταναλωτές διατρέχουν τον κίνδυνο απάτης ταυτότητας και άλλους κινδύνους καθώς τα προσωπικά τους στοιχεία συλλαμβάνονται από τις επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου, ενώ οι επιχειρήσεις διατρέχουν τον κίνδυνο των επιθέσεων ηλεκτρονικού εμπορίου και άλλων μορφών απάτης ασφαλείας . και οι δύο μπορούν να υποφέρουν από απάτες με πιστωτικές κάρτες.

Ως αποτέλεσμα, οι καταναλωτές φοβούνται επίσης την αδυναμία τους να εντοπίσουν τις απάτες και τους απατεώνες, πράγμα που σημαίνει ότι ο ιστότοπός σας πρέπει να προστατεύεται εξαιρετικά και να επαληθεύεται για τους περισσότερους καταναλωτές να εμπιστεύονται τη χρήση του.

Εάν οι αγορές είναι για άμεση ικανοποίηση, τότε οι καταναλωτές παραμένουν άδαιοι για κάποιο χρονικό διάστημα μετά από μια αγορά σε έναν ιστότοπο ηλεκτρονικού εμπορίου, καθώς συχνά πρέπει είτε να πληρώσουν περισσότερα για ταχεία αποστολή είτε να περιμένουν αρκετές ημέρες, ενώ η ταχυδρομική υπηρεσία κάνει τη δουλειά της . Επιπλέον, αν δεν είναι ικανοποιημένοι με την παραγγελία τους, πολλοί έμποροι λιανικής πώλησης ηλεκτρονικού εμπορίου πρέπει να εκδώσουν επιστροφή χρημάτων, η οποία απαιτεί από την επιχείρησή σας να επεκτείνει τις λειτουργίες αντίστροφης εφοδιαστικής, δηλαδή την επιστροφή των εμπορευμάτων και την επιστροφή των εξόδων.

Μιλώντας για το κόστος, υπάρχει μια πληθώρα ρυθμίσεων και φορολογίας που έρχεται με το άνοιγμα ενός καταστήματος ηλεκτρονικού εμπορίου και οι ρυθμιστικές αρχές δεν είναι ακόμα σαφείς σχετικά με τις φορολογικές επιπτώσεις των συναλλαγών ηλεκτρονικού εμπορίου, κάτι που ισχύει ιδιαίτερα όταν ο πωλητής και ο αγοραστής βρίσκονται σε διαφορετικά περιοχές [thebalancesmb].

1.6.2.3 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #3: Παρουσιάζει κάποιες δυσκολίες στην εύρεση ενός καλού δικτυακού τόπου.

Ενώ η δημιουργία ενός ιστότοπου είναι εύκολη, η δημιουργία ενός καλού δεν είναι. Όπως μπορείτε να δείτε, βεβαιωθείτε ότι οι πελάτες σας θα βρουν τις ανάγκες σας στο κατάστημα βελτιστοποιώντας τον ιστότοπό σας για τις

μηχανές αναζήτησης. Ο ιστότοπός σας ηλεκτρονικού εμπορίου θα είναι μια τεράστια επένδυση και εάν θέλετε οι πελάτες σας να αγοράσουν τα προϊόντα σας, θα πρέπει να τα οργανώσετε και να τα κάνετε γρήγορα και εύκολα στην πλοήγηση. Σε αντίθεση με ένα κατάστημα τούβλων και κονιάματος, ο ιστότοπός σας σίγουρα δεν είναι κάτι που μπορείτε να οικοδομήσετε [greengarageblog].

1.6.2.4 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #4: Έλλειψη αφοσίωσης στο κατάστημα με πελάτες

Όταν όλα αυτά έχουν ειπωθεί και γίνει, τίποτα δεν μπορεί να αντικαταστήσει την προσωπική εμπειρία που προσφέρει ένα κατάστημα τούβλων και κονιάματος. Η αφοσίωση στο χώρο των καταστημάτων με τους πελάτες είναι κάτι που πολλές επιχειρήσεις προσπαθούν να διατηρήσουν, ακόμα και όταν η τεχνολογία συνεχίζει να εισβάλλει στο χώρο των καταστημάτων. Η δυνατότητα να μιλήσετε με έναν βοηθό πωλήσεων σχετικά με τις ανάγκες και τα ζητήματά σας εξακολουθεί να είναι πολύ καλύτερη καθοδήγηση από την εξέταση των λέξεων σε μια οθόνη και να υπολογίσετε τι είναι αυτό που χρειάζεστε. Από όλα τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου, η απώλεια της δυνατότητας να κοιτάξετε τον πελάτη σας στα μάτια και να του εξηγήσετε την αξία των προϊόντων ή υπηρεσιών σας, είναι η μεγαλύτερη απώλεια. Επίσης, η ηλεκτρονική αγορά παρέχει μόνο το πολύ μια χούφτα εικόνων του προϊόντος και πληροφορίες σχετικά με το μέγεθος / τοποθέτηση / ύφασμα. Πολλοί αγοραστές χρειάζονται ακόμη περισσότερες πληροφορίες για να κάνουν επιλογές. Ουσιαστικές εκτιμήσεις, όπως η υφή ενός αντικειμένου καθώς και πώς ταιριάζουν τα ρούχα, όλα κάνουν μεγάλη διαφορά όταν πρόκειται για αγορές καταναλωτή [shopkeeper2].

1.6.2.5 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #5: Ασφάλεια



Οι παραβιάσεις δεδομένων παίζουν πολύ στα νέα τελευταία. Η σκληρή πραγματικότητα της επιχειρηματικής δραστηριότητας στο διαδίκτυο είναι ότι ο ιστότοπός σας μπορεί να παραβιαστεί από χάκερς. Οι πελάτες επιθυμούν να αισθάνονται ασφαλείς όταν πραγματοποιούν μια ηλεκτρονική αγορά και θέλουν να βεβαιωθούν ότι οι οικονομικές τους πληροφορίες δεν θα μοιραστούν ούτε θα διακυβεύονται.

Δημοσιεύστε μια σαφή δήλωση προστασίας προσωπικών δεδομένων στον ιστότοπό σας σχετικά με το ποιος έχει πρόσβαση στις πληροφορίες του πελάτη σας. Στη συνέχεια, προχωρήστε με αυτή. Λάβετε μέτρα για την προστασία των δεδομένων των πελατών και των προσωπικών σας πληροφοριών. Αυτό περιλαμβάνει την τακτική αλλαγή των κωδικών πρόσβασης στον ιστότοπό σας, προκειμένου να αποθαρρύνετε τις παραβιάσεις και να παρακολουθείτε προσεκτικά τις αναφορές και τα δεδομένα σας για να εντοπίσετε τυχόν κινδύνους ασφαλείας. Παραμένοντας σε επαγρύπνηση και ενεργητικός, μπορείτε να προστατεύσετε τον ιστότοπό σας, ο οποίος με τη σειρά του προστατεύει τους πελάτες σας και δημιουργεί εμπιστοσύνη και πίστη.

Μερικά από αυτά είναι εξαιρετικά τεχνικά, πράγμα που σημαίνει ότι μπορεί να θέλετε να προσλάβετε έναν webmaster ή μια εξωτερική εταιρεία για να ελέγξετε και να διατηρήσετε την ασφάλεια του προσαρμοσμένου ιστότοπού σας. Αυτό κοστίζει χρήματα, αλλά μια παραβίαση ασφαλείας μπορεί να σας κοστίσει όλη την επιχείρησή σας. Εάν χρησιμοποιείτε μια φιλοξενούμενη λύση, φροντίστε να μείνετε σε στενή επαφή με την εταιρεία φιλοξενίας σας για να αντιμετωπίσετε τυχόν ανησυχίες σχετικά με την ασφάλεια [us.accion].

1.6.2.6 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #6: Η φυσική λιανική είναι ακόμα πιο δημοφιλής παρά την οικονομική ύφεση



Παρόλο που ένα από τα οφέλη του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ότι αυξάνεται, το φυσικό λιανικό εμπόριο εξακολουθεί να κατέχει το μεγαλύτερο μέρος του μεριδίου αγοράς. Το 2014, ο κλάδος λιανικής πώλησης είχε συγκεντρώσει περισσότερα από 22 τρισεκατομμύρια δολάρια. Ωστόσο, το ηλεκτρονικό εμπόριο είχε κάνει μόνο 1,3 τρισεκατομμύρια δολάρια παγκοσμίως. Έχοντας μια διασυνδεδεμένη(on line) επιχείρηση στα πρώτα στάδια σας επιτρέπει να γίνεται ηγέτης στην θέση σας. Ωστόσο, τα περισσότερα χρήματα που πραγματοποιούνται είναι σε φυσικά καταστήματα λιανικής πώλησης καθιστώντας το ένα μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου. Ως εκ τούτου, το Amazon, παρά το γεγονός ότι είναι το μεγαλύτερο ηλεκτρονικό κατάστημα, δημιουργεί τώρα προσωπικά καταστήματα. Ωστόσο, μην ξεχνάτε ότι 1,3 δισεκατομμύρια δολάρια στις πωλήσεις δεν είναι ένας μικρός αριθμός. Υπάρχουν ακόμα πολλές δυνατότητες που οι διαδικτυακοί λιανοπωλητές μπορούν να επωφεληθούν. Και αυτός ο αριθμός συνεχίζει να αυξάνεται [oberlo].

1.6.2.7 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #7: Τομεακοί περιορισμοί

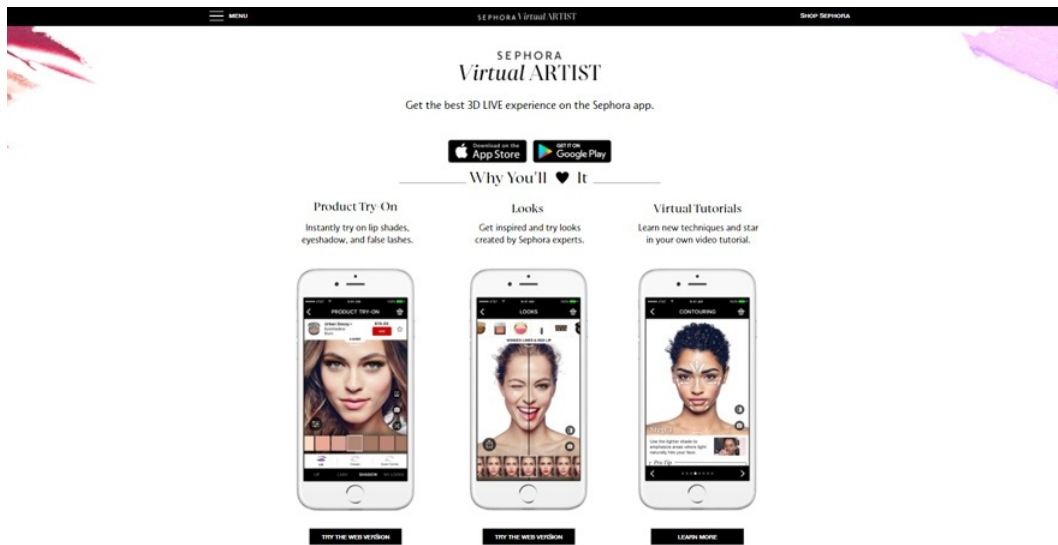
Δεν μπορεί κάθε εταιρεία να συμμετέχει στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Ορισμένοι αμφισβητούνται όσον αφορά την τεχνογνωσία και τη διαθεσιμότητα της τεχνολογίας, ενώ άλλοι φέρουν προϊόντα που δεν μπορούν να μεταφερθούν οικονομικά. Για παράδειγμα, μερικά μεγάλα, παράξενα μεγέθους στοιχεία ενδέχεται να μην είναι οικονομικά αποδοτικά για τη μεταφορά σε κρατικές γραμμές, καθιστώντας δύσκολη την πώλησή τους στο διαδίκτυο. Άλλα προϊόντα ενδέχεται να περιορίζονται νομικά, ανάλογα με τους κρατικούς και ομοσπονδιακούς νόμους, όπως ορισμένα εκρηκτικά, πυρομαχικά και αλκοολούχα ποτά [bizfluent].

1.6.2.8 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #8: Χρόνος παράδοσης

Η παράδοση των προϊόντων απαιτεί χρόνο. Στις παραδοσιακές επιχειρήσεις, παίρνετε το προϊόν μόλις το αγοράσετε. Αλλά αυτό δεν συμβαίνει σε on line επιχειρήσεις. Αυτός ο χρόνος καθυστέρησης συχνά αποθαρρύνει τους πελάτες. Ωστόσο, τα ηλεκτρονικά επιχειρήματα προσπαθούν να επιλύσουν τέτοιου είδους προβλήματα υποσχόμενοι πολύ περιορισμένους χρόνους παράδοσης. Για παράδειγμα, η Amazon διαβεβαιώνει πλέον την παράδοση μιας ημέρας. Πρόκειται για μια βελτίωση, αλλά δεν επιλύει πλήρως το ζήτημα [torpr].

1.6.2.9 Μειονέκτημα ηλεκτρονικού εμπορίου #9: Οι πελάτες δεν μπορούν να δοκιμάσουν πριν αγοράσουν

Ενώ αυτό αποτελεί επί του παρόντος πρόβλημα για πολλούς λιανοπωλητές, αυτό δεν θα αποτελέσει μακροπρόθεσμο πρόβλημα. Με την επαυξημένη πραγματικότητα, περισσότερα καταστήματα αρχίζουν να προσθέτουν στοιχεία AR(Augmented Reality - Επαυξημένης Πραγματικότητας) στο κατάστημά τους για να επιτρέπουν στους πελάτες να δοκιμάσουν προϊόντα.



Οι εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου με αυξημένη πραγματικότητα, όπως το Holition και το Augment, προσφέρουν λύσεις στις επιχειρήσεις για να δημιουργήσουν μια πιο διαδραστική εμπειρία με τους πελάτες τους. Εάν διαθέτετε ένα κατάστημα καλλυντικών, μπορείτε να δείτε την εφαρμογή εικονικού καλλιτέχνη της Sephora για ένα παράδειγμα λιανοπωλητή ομορφιάς με εμπειρία επαυξημένης πραγματικότητας [oberlo].

2. PRESTASHOP

Γι' αυτή την εργασία επέλεξα από όλες τις παραπάνω διαθέσιμες πλατφόρμες για τη δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος την Prestashop για την οποία ακολουθούν κάποιες χρήσιμες πληροφορίες για όσους θέλουν να δημιουργήσουν ένα ηλεκτρονικό κατάστημα με τη συγκεκριμένη πλατφόρμα.

Η PrestaShop είναι μια αποτελεσματική και καινοτόμος λύση ηλεκτρονικού εμπορίου με όλα τα χαρακτηριστικά που χρειάζεστε για να δημιουργήσετε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα και να αναπτύξετε την επιχείρησή σας [prestashop].

2.1 Τι είναι το PrestaShop;

Εάν έχετε σκεφτεί ποτέ να ανοίξετε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα, μπορεί να αισθανθήκατε συντριπτική από την ποικιλία ελεύθερων λύσεων ηλεκτρονικού εμπορίου ανοικτού κώδικα που είναι διαθέσιμες. Ενώ το να έχετε τόσες πολλές επιλογές σημαίνει ότι υπάρχει σχεδόν βεβαίως μια διαθέσιμη και αποτελεσματική λύση για την ιδιαίτερη κατάστασή σας, μπορεί επίσης να προκαλέσει σύγχυση για τους νεοφερμένους. Μια από αυτές τις επιλογές, το αντικείμενο αυτού του οδηγού, είναι η PrestaShop, μια ολοκληρωμένη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου που χρησιμοποιείται από χιλιάδες εμπόρους σε όλο τον κόσμο.

Το εύρος του ηλεκτρονικού εμπορίου της PrestaShop μπορεί να την κάνει να φαίνεται δύσκολη στην εκμάθηση. Ωστόσο, τα μενού της είναι τακτοποιημένα, οι όροι είναι διαισθητικοί και η διεπαφή είναι εύκολη στην πλοήγηση. Επιπλέον,

η προσαρμογή του ιστοτόπου σας με τα πολλά εργαλεία του Ότι Βλέπεις Παίρνεις (*What You See Is What You Get* (WYSIWYG)) της PrestaShop, την καθιστά μια φιλική προς το χρήστη ρύθμιση, χωρίς να χρειάζεται να ελέγχετε και να επεξεργάζεστε τον πηγαίο κώδικα. Επίσης, η PrestaShop έρχεται με πολλές δυνατότητες και πρόσθετα (plug-ins) που εξομαλύνουν τη ρύθμιση και τη χρήση [prestashop].

2.2 Πλεονεκτήματα της εγκατάστασης της Prestashop σε έναν απομακρυσμένο διακομιστή.

Η εγκατάσταση της Prestashop σε έναν απομακρυσμένο διακομιστή είναι περισσότερο πολύπλοκη και χρονοβόρα από τη χρήση φιλοξενίας στο cloud (cloud hosting), αλλά οι ανταμοιβές είναι μεγαλύτερες: θα έχετε καλύτερες επιδόσεις, αφού έχετε διατηρήσει πόρους διακομιστών και μεγαλύτερη ευελιξία, με την ελευθερία να τροποποιήσετε τις ρυθμίσεις σας ανάλογα με τις ανάγκες σας. Δεν θα χρειαστεί ποτέ να περιμένετε μια ομάδα υποστήριξης φιλοξενίας στο cloud (cloud-host) για να αλλάξετε τις ρυθμίσεις PHP για εσάς. Επιπλέον, η υψηλή διαθεσιμότητα, η εξισορρόπηση φορτίου, τα προηγμένα προγράμματα δημιουργίας αντιγράφων ασφαλείας και άλλα χαρακτηριστικά καθίστανται εύκολα προσβάσιμα, επιτρέποντάς σας να μεγεθύνετε την επιχείρησή σας και να αυξήσετε την αξιοπιστία του ιστοτόπου σας [linode].

2.3 Εγκατάσταση Prestashop 1.7.2.3 στο Ubuntu Linux 16.04 LTS



2.3.1 Ενημερώστε το σύστημά σας

Ενημερώνουμε το σύστημα με την εντολή: **sudo apt-get update && sudo apt-get upgrade**

2.3.2 Για να εγκαταστήσετε την PrestaShop στο Ubuntu 16.04

Η PrestaShop είναι μια λύση ηλεκτρονικού εμπορίου ανοικτού κώδικα που σας επιτρέπει να διατηρείτε το δικό σας ηλεκτρονικό κατάστημα. Είναι γραμμένη σε γλώσσα προγραμματισμού PHP με υποστήριξη για το σύστημα διαχείρισης βάσεων δεδομένων MySQL. Υποστηρίζει επίσης πολλά διαφορετικά συστήματα πύλης πληρωμών όπως το PayPal, το Google Checkout κτλ. Η PrestaShop παρέχει ένα θέμα από προεπιλογή και οι χρήστες μπορούν να αλλάξουν το θέμα του καταστήματος χωρίς να αλλάξουν το περιεχόμενό του. Υποστηρίζει επίσης πρόσθετα στοιχεία που επεκτείνουν τις ενσωματωμένες λειτουργίες του λογισμικού. Αυτό το σεμινάριο εξηγεί την εγκατάσταση του PrestaShop στο Ubuntu 16.04 [linuxhelp].

2.3.3 Προαπαιτούμενα

Περιβάλλον LAMP (Linux, Apache, MySQL, PHP)

Υπομονάδες εξάρτησης PHP:

sudo apt-get install php7 php7-zip php7-mbstring php7-mcrypt php7-mysql php7-xml php7-intl php7-intl php7-cli php7-gd php7-curl php7-sqlite3

2.3.4 Διαδικασία εγκατάστασης

Για να συνεχίσετε με τη διαδικασία εγκατάστασης, κατεβάστε το πακέτο PrestaShop εκτελώντας την εντολή `wget` ακολουθούμενη από τη σύνδεση λήψης.

```
root@linuxhelp:~# wget https://download.prestashop.com/download/releases/prestashop_1.7.2.3.zip
--2017-10-14 04:54:30-- https://download.prestashop.com/download/releases/prestashop_1.7.2.3.zip
Resolving download.prestashop.com (download.prestashop.com)... 122.252.139.224
Connecting to download.prestashop.com (download.prestashop.com)|122.252.139.224|:443... connected.
HTTP request sent, awaiting response... 200 OK
Length: 59627149 (57M) [application/zip]
Saving to: 'prestashop_1.7.2.3.zip'
prestashop_1.7.2.3. 100%[=====] 56.86M 864KB/s in 63s

2017-10-14 04:55:34 (926 KB/s) - 'prestashop_1.7.2.3.zip' saved [59627149/59627149]
```

Εξαγάγετε το ληφθέν πακέτο εκτελώντας την εντολή `unzip`.

Αλλάξτε την ιδιοκτησία & την άδεια του αρχείου στην τοποθεσία HTML.

```
root@linuxhelp:~# chown www-data:www-data -R /var/www/html/
root@linuxhelp:~# chmod -R 775 /var/www/html/
```

Δημιουργήστε ένα αρχείο διαμόρφωσης εικονικού κεντρικού υπολογιστή για το PrestaShop με το όνομα prestashop.conf και εισαγάγετε τις ακόλουθες αλλαγές στο αρχείο. Αποθηκεύστε και κλείστε το αρχείο.

```
root@linuxhelp:~# nano /etc/apache2/sites-available/prestashop.conf

< VirtualHost *:80>
ServerAdmin admin@presta.com
DocumentRoot /var/www/html/prestashop/
ServerName presta.com
< Directory /var/www/html/prestashop/>
Options FollowSymLinks
AllowOverride All
Order allow,deny
allow from all
< /Directory>
ErrorLog /var/log/apache2/presta.com-error_log
CustomLog /var/log/apache2/presta.com-access_log common
< /VirtualHost>
```

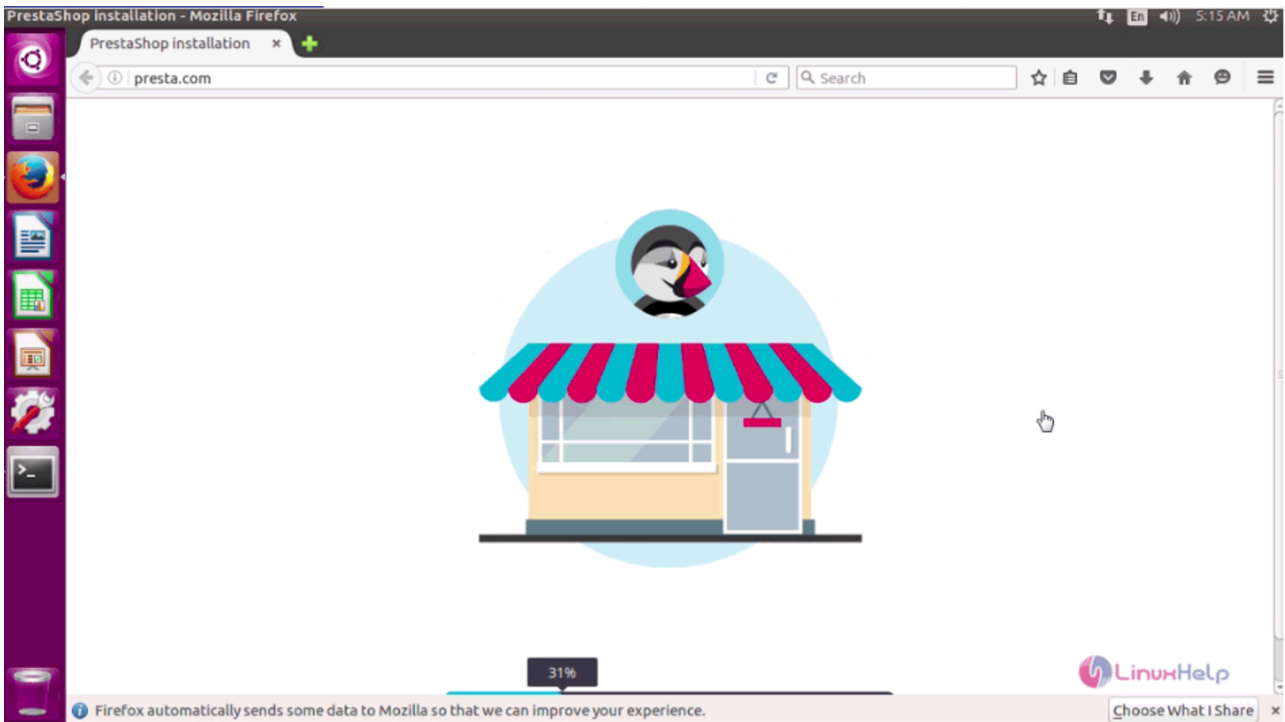
Δημιουργήστε μια καταχώρηση στο αρχείο hosts χρησιμοποιώντας το πρόγραμμα επεξεργασίας nano και εισαγάγετε το περιεχόμενο στο αρχείο. Αποθηκεύστε και κλείστε το αρχείο.

```
root@linuxhelp:~# nano /etc/hosts
machine ip presta.com
```

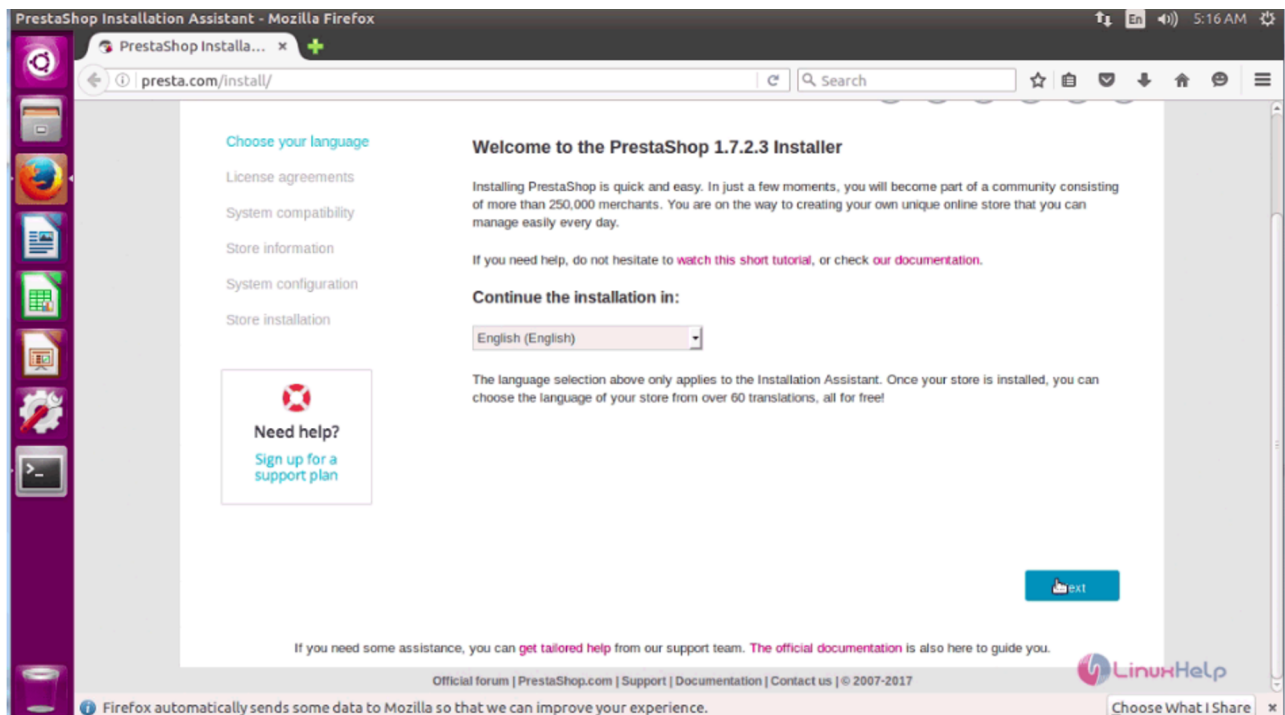
Επανεκκινήστε την υπηρεσία Apache.

```
root@linuxhelp:~# systemctl restart apache2.service
```

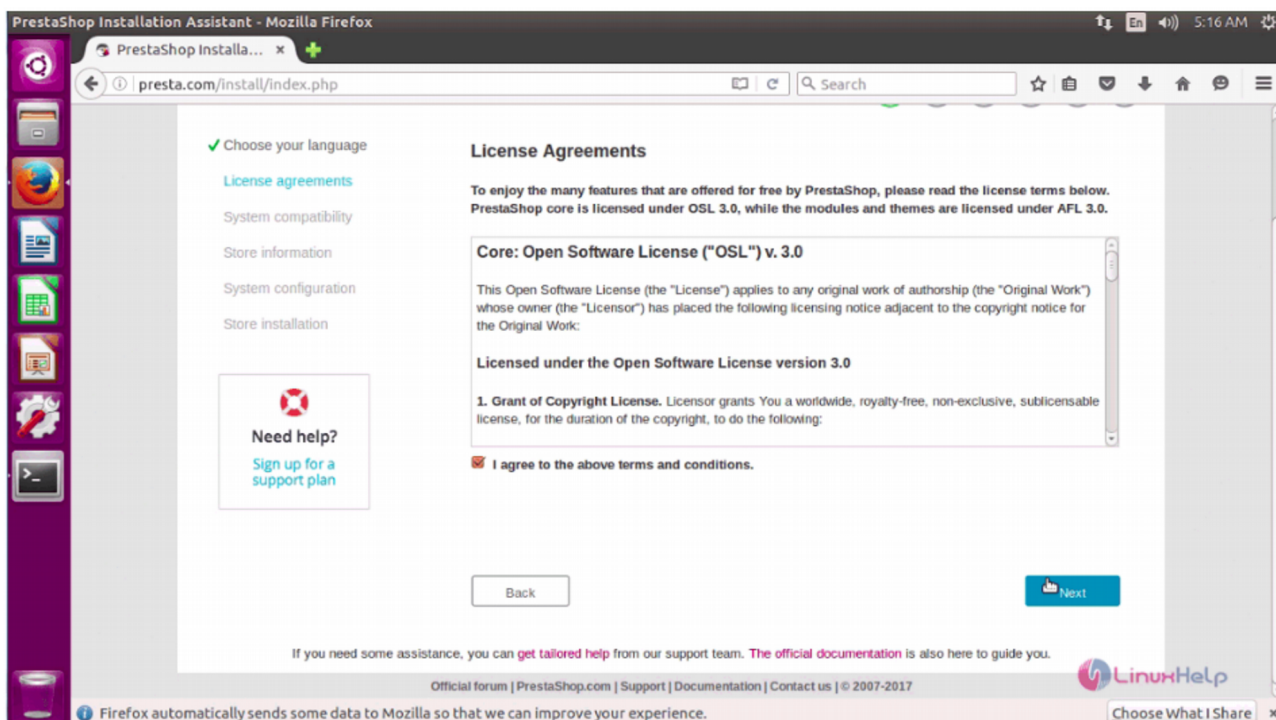
Μεταβείτε στο πρόγραμμα περιήγησης και καταχωρίστε τη διεύθυνση URL ως presta.com. Η διαδικασία εγκατάστασης του PrestaShop ανοίγει στην οθόνη.



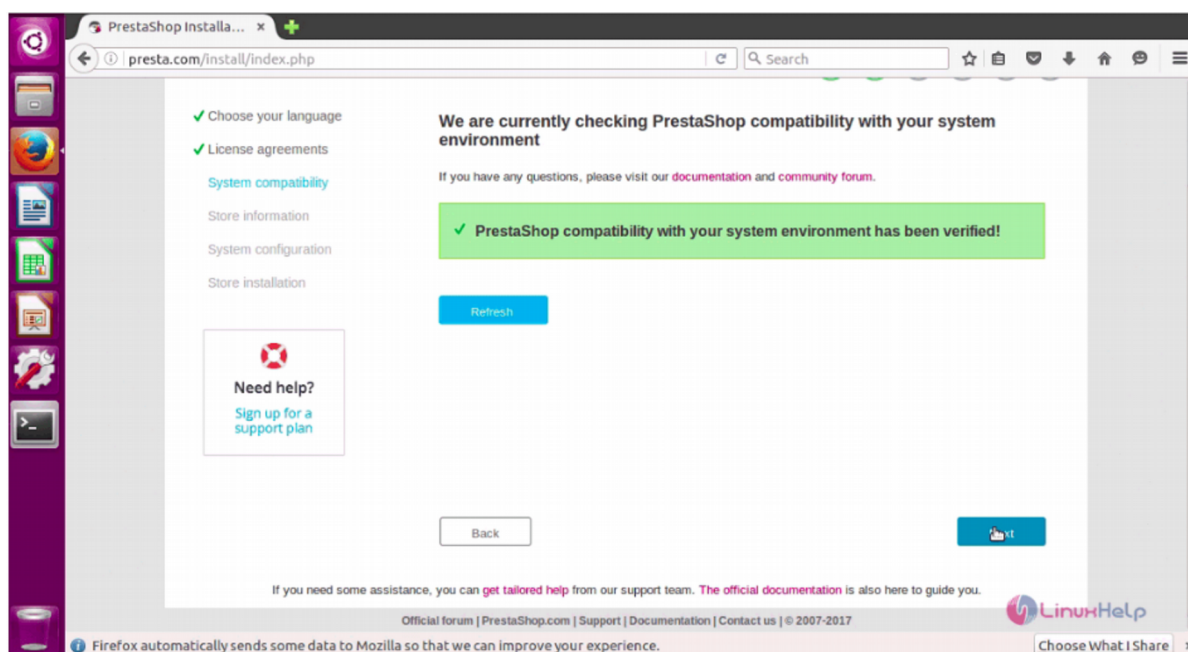
Επιλέξτε την απαιτούμενη γλώσσα και κάντε κλικ στο next.



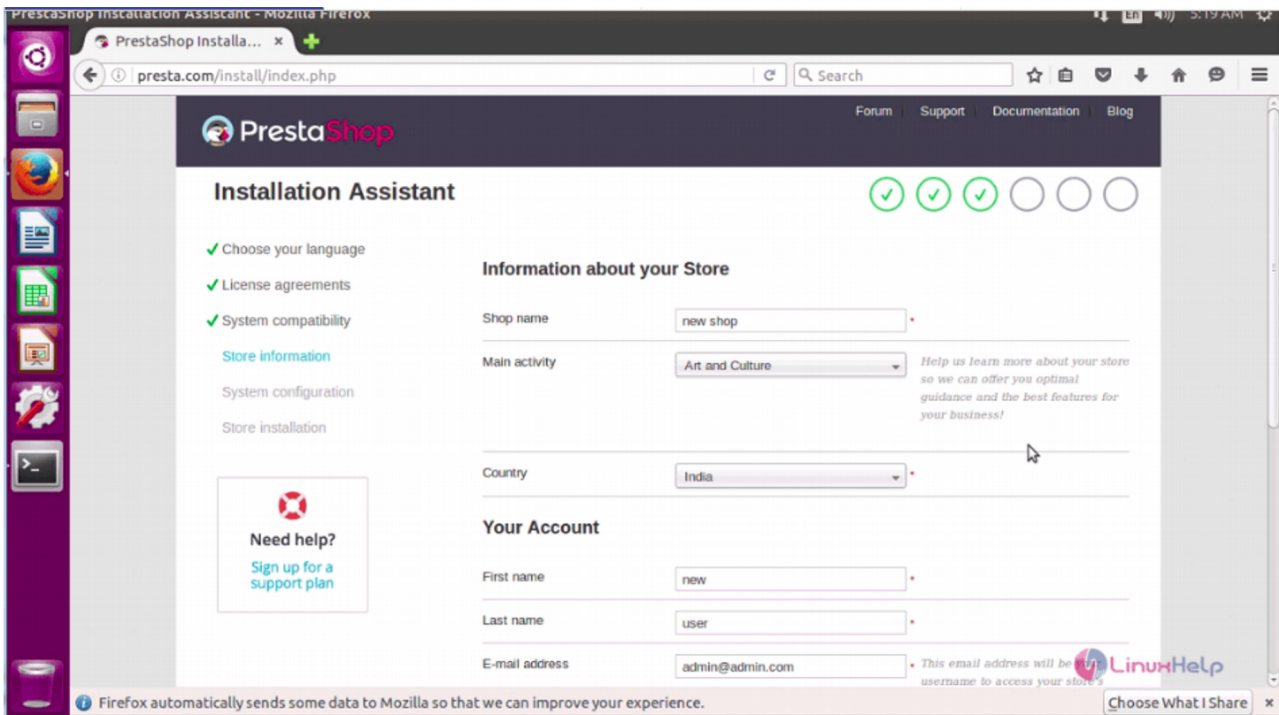
Η Άδεια Χρήσης εμφανίζεται στην οθόνη. Μαρκάρετε την επιλογή / agree και κάντε κλικ στο next.



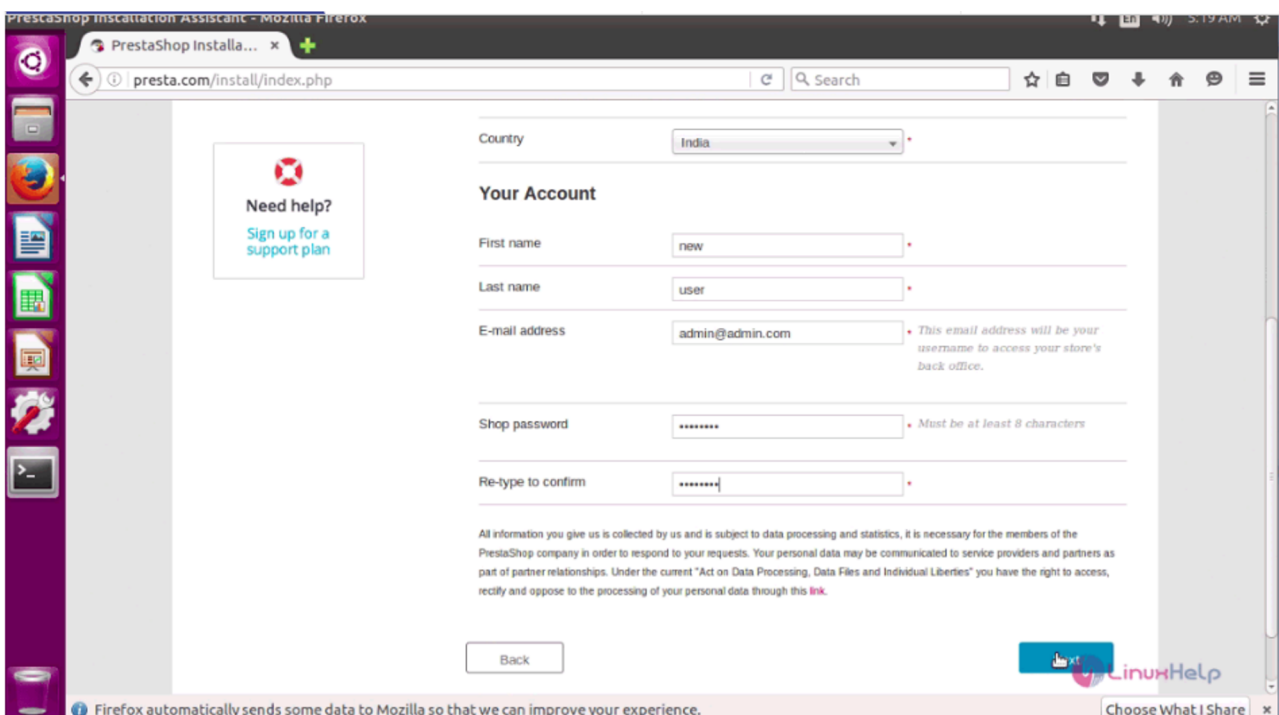
Στη συνέχεια, ο οδηγός εγκατάστασης ελέγχει τη συμβατότητα του συστήματος και έχει επαληθευτεί και κάντε κλικ στο next.



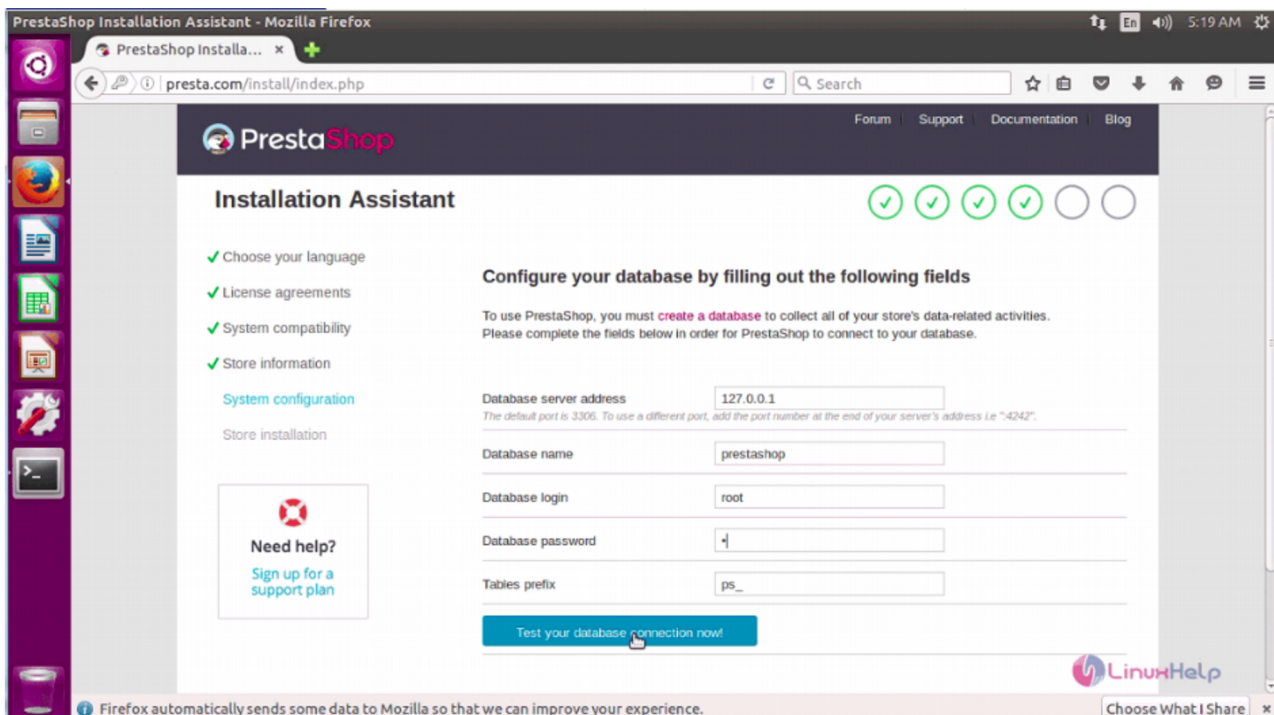
Εισαγάγετε τα στοιχεία του καταστήματος όπως απαιτείται και πατήστε next.



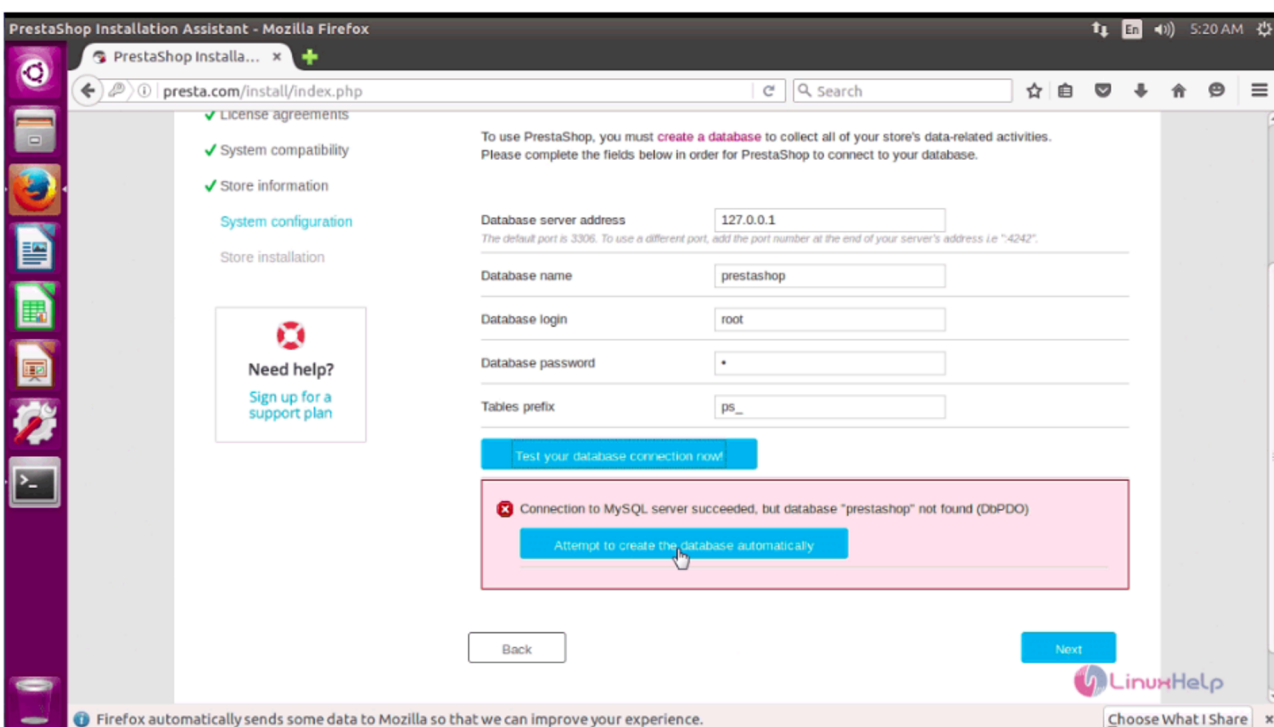
Καταχωρίστε τα απαιτούμενα στοιχεία λογαριασμού και κάντε κλικ στο κουμπί Next.



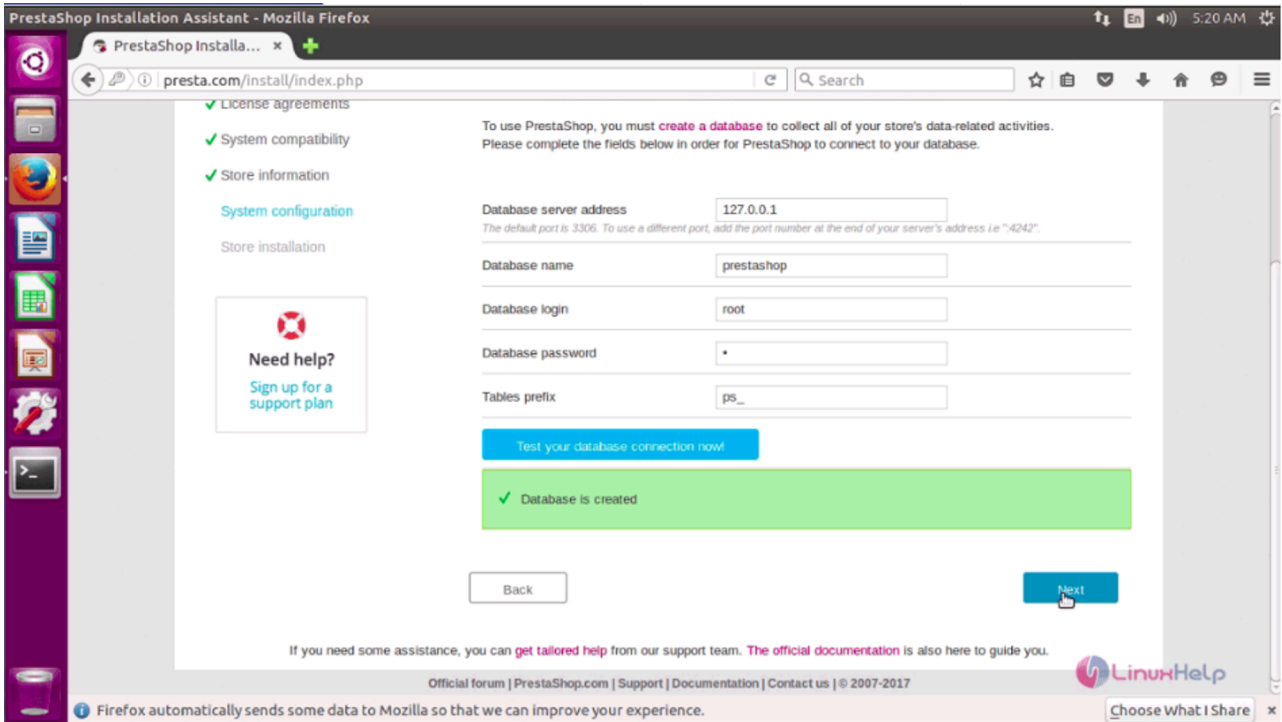
Καταχωρίστε τις απαιτούμενες λεπτομέρειες της βάσης δεδομένων και κάντε κλικ στην επιλογή σύνδεσης βάσης δεδομένων δοκιμής.



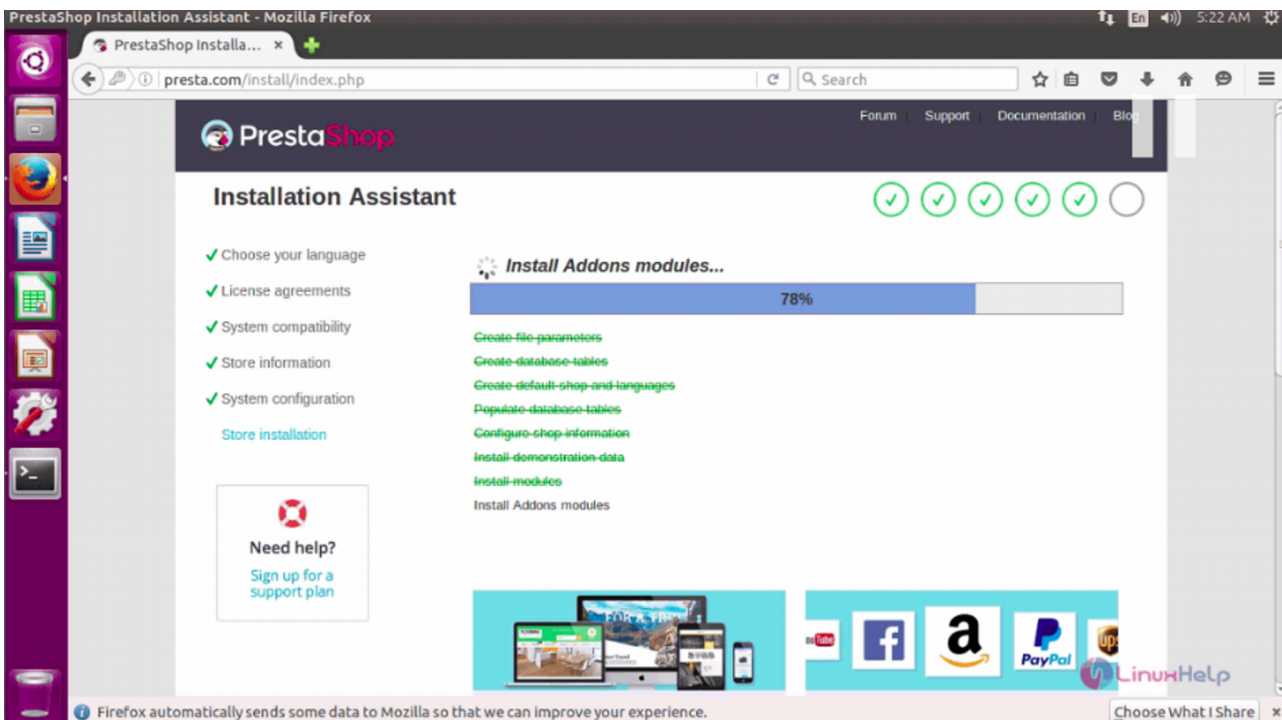
Ο οδηγός εγκατάστασης υποδεικνύει στον χρήστη την άδεια δημιουργίας βάσης δεδομένων, κάντε κλικ στην επιλογή Δημιουργία βάσης δεδομένων.



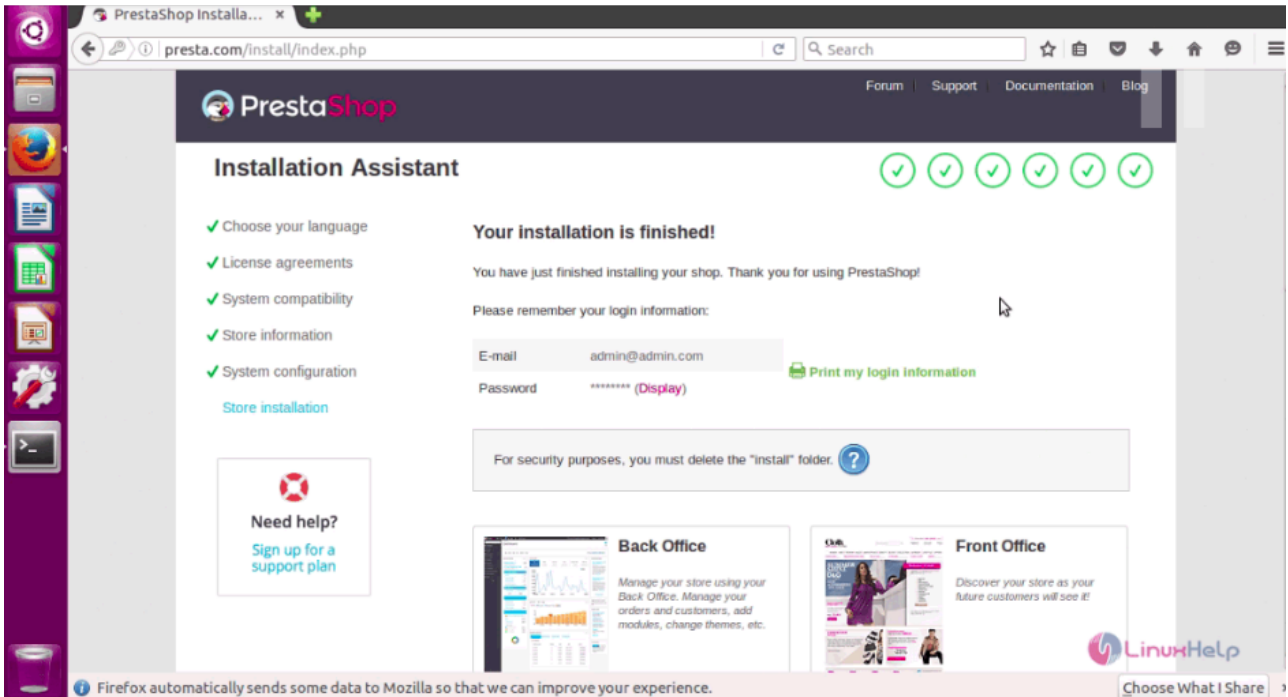
Η βάση δεδομένων δημιουργήθηκε και κάντε κλικ στο κουμπί Next.



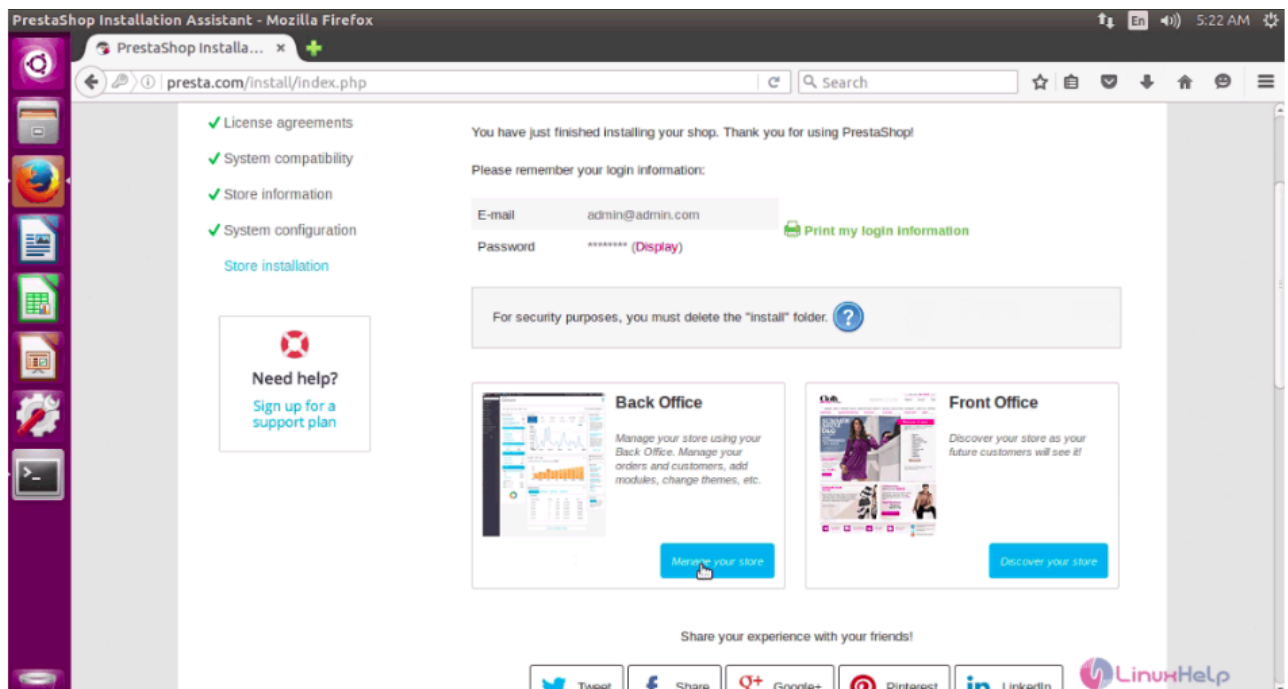
Η εγκατάσταση της PrestaShop βρίσκεται σε εξέλιξη.



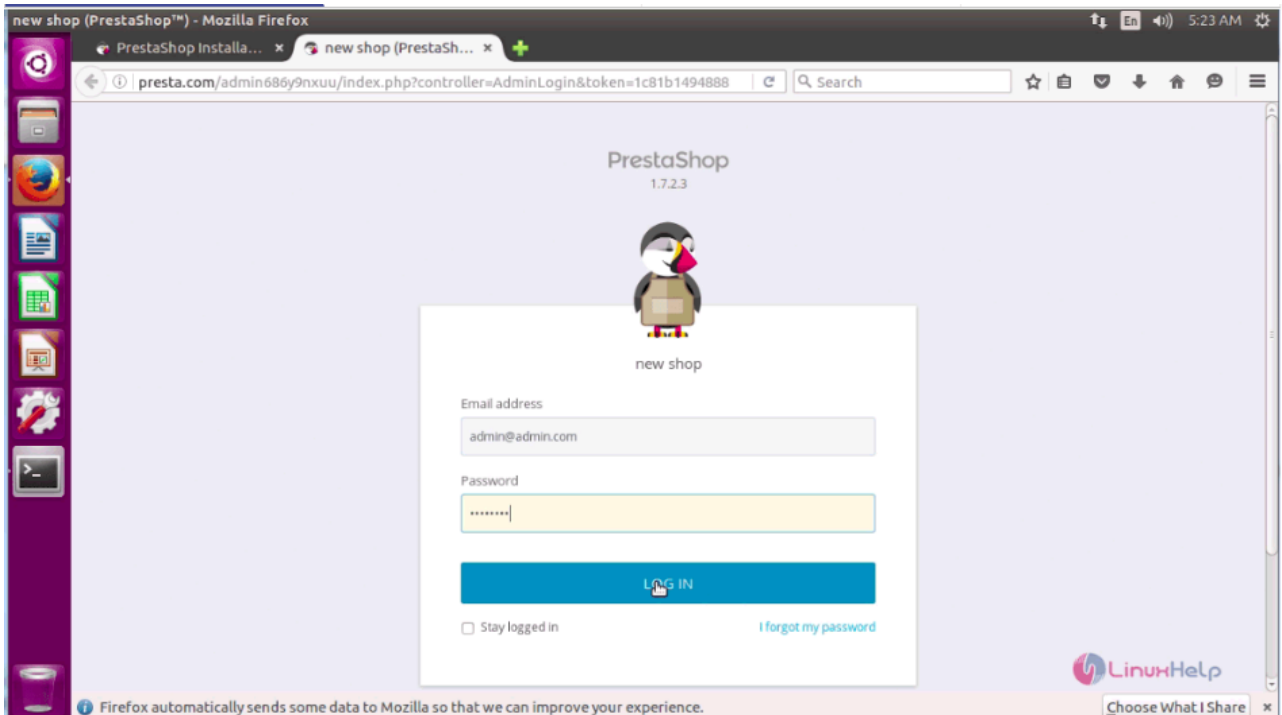
Η εγκατάσταση έχει ολοκληρωθεί.



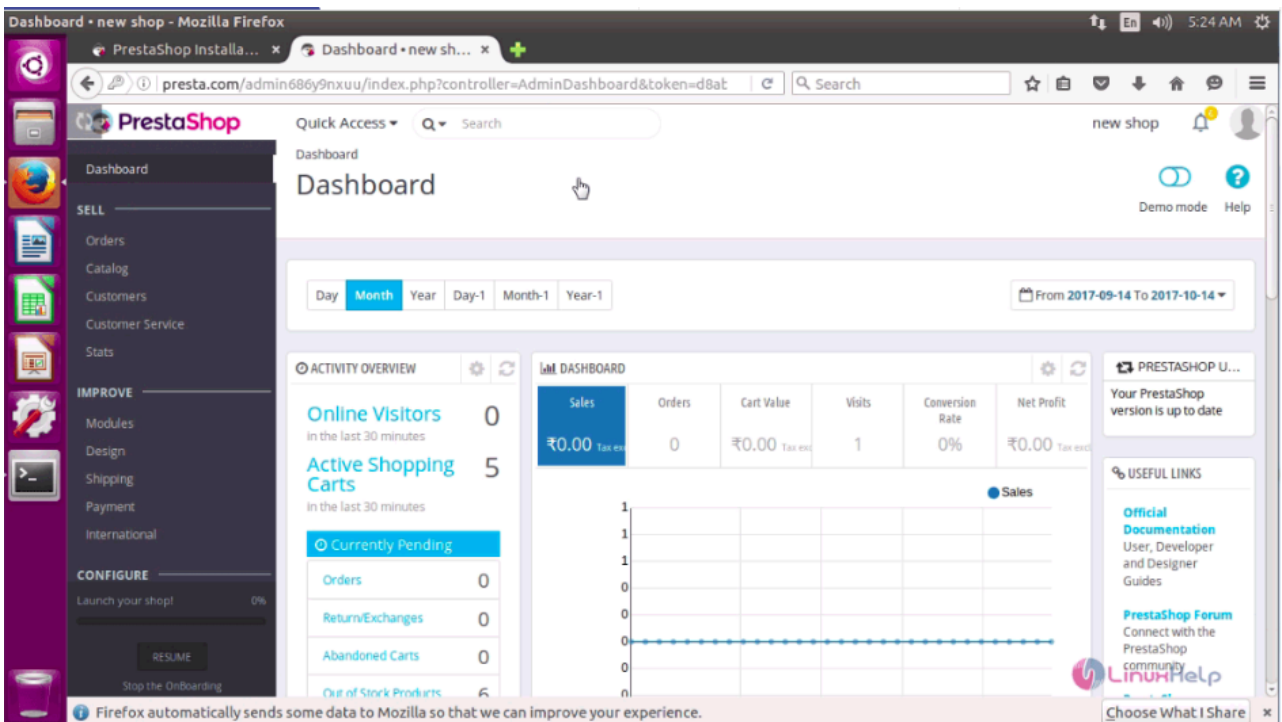
Για να ανοίξετε το πλαίσιο διαχειριστή, κάντε κλικ στην επιλογή Διαχείριση του καταστήματος για να μεταβείτε στο διαχειριστικό μέρος (Back office) του ιστοτόπου σας.



Η σελίδα σύνδεσης θα εμφανιστεί στην οθόνη. Καταχωρίστε τα διαπιστευτήρια διαχειριστή και τη σύνδεση.



Ο πίνακας ελέγχου του PrestaShop εμφανίζεται στην οθόνη.



Έτσι, ολοκληρώνουμε την εγκατάσταση του PrestaShop στο Ubuntu 16.04 [linuxhelp].

3. Γλώσσες Προγραμματισμού Υψηλού Επιπέδου.

Μια γλώσσα υψηλού επιπέδου (High Level Language) είναι μια γλώσσα προγραμματισμού όπως η C, η FORTRAN ή η Pascal που επιτρέπει σε έναν προγραμματιστή να γράφει προγράμματα που είναι περισσότερο ή λιγότερο ανεξάρτητα από έναν συγκεκριμένο τύπο υπολογιστή. Αυτές οι γλώσσες θεωρούνται υψηλού επιπέδου επειδή είναι πιο κοντά στις γλώσσες των ανθρώπων και πιο μακριά από τις γλώσσες μηχανής.

3.1 Μεταγλωττιζόμενες γλώσσες προγραμματισμού εναντίον διερμηνευόμενων

Οι γλώσσες προγραμματισμού εντάσσονται γενικά σε μία από τις δύο κατηγορίες: Μεταγλωττιζόμενες ή διερμηνευόμενες . Με μια γλώσσα που έχει μεταγλωττιστεί, ο κώδικας που εισάγετε μειώνεται σε ένα σύνολο οδηγιών που αφορούν συγκεκριμένες μηχανές, προτού αποθηκευτούν ως εκτελέσιμο αρχείο. Με τις γλώσσες που διερμηνεύονται, ο κώδικας αποθηκεύεται στην ίδια μορφή που καταχωρίσατε. Τα προγράμματα που έχουν μεταγλωττιστεί γενικά τρέχουν ταχύτερα από τα διερμηνευόμενα, επειδή τα διερμηνευόμενα προγράμματα πρέπει να αναχθούν στις οδηγίες μηχανής κατά το χρόνο εκτέλεσης. Ωστόσο, με μια διερμηνευόμενη γλώσσα, μπορείτε να κάνετε πράγματα που δεν μπορούν να γίνουν με μια μεταγλωττιζόμενη γλώσσα. Για παράδειγμα, τα διερμηνευόμενα προγράμματα μπορούν να τροποποιηθούν προσθέτοντας ή αλλάζοντας λειτουργίες κατά το χρόνο εκτέλεσης. Επίσης, είναι συνήθως πιο εύκολο να αναπτύξετε εφαρμογές σε ένα διερμηνευόμενο περιβάλλον επειδή δεν χρειάζεται να ανασυγκροτήσετε την εφαρμογή σας κάθε φορά που θέλετε να δοκιμάσετε ένα μικρό τμήμα. Η Python η οποία θα χρησιμοποιηθεί σ'αυτή την εργασία ανήκει στις διερμηνευόμενες γλώσσες [vanguardsw].

3.2 PHP

3.2.1 Τι είναι η PHP;

Η PHP είναι ίσως η πιο δημοφιλής γλώσσα προγραμματισμού στον ιστό. Χρησιμοποιείται για τη βελτίωση-ενίσχυση ιστοσελίδων. Με την PHP, μπορείτε να κάνετε πράγματα όπως να δημιουργήσετε σελίδες σύνδεσης με όνομα χρήστη και κωδικό πρόσβασης, να ελέγξετε λεπτομέρειες από μια φόρμα, να δημιουργήσετε φόρουμ, φωτογραφίες, έρευνες και πολλά άλλα. Εάν έχετε συναντήσει μια ιστοσελίδα που τελειώνει με την PHP, τότε ο συγγραφέας έχει γράψει κάποιο κώδικα προγραμματισμού για να ζωντανέψει το απλό, παλιό HTML.

Η PHP είναι γνωστή ως γλώσσα διακομιστή. Αυτό συμβαίνει επειδή η PHP δεν εκτελείται στον υπολογιστή σας, αλλά στον υπολογιστή που ζητήσατε από τη σελίδα. Στη συνέχεια, τα αποτελέσματα μεταφέρονται σε εσάς και εμφανίζονται στο πρόγραμμα περιήγησής σας. Άλλες γλώσσες δέσμης

ενεργειών που ίσως έχετε ακούσει είναι οι ASP, Python και Perl. (Δεν χρειάζεται να γνωρίζετε κανένα από αυτά για να ξεκινήσετε με την PHP.)

Η πιο δημοφιλής εξήγηση για το τι σημαίνει PHP είναι "Hypertext Pre-processor". Αλλά αυτό θα το έκανε HPP, έτσι; Μια εναλλακτική εξήγηση είναι ότι τα αρχικά προέρχονται από την παλαιότερη έκδοση του προγράμματος, το οποίο ονομάστηκε Personal Home Page Tools. Τουλάχιστον παίρνετε τα γράμματα "PHP" στη σωστή σειρά!

Αλλά η PHP είναι τόσο δημοφιλής που αν ψάχνετε για μια καριέρα στη web design / web scripting βιομηχανία τότε απλά πρέπει να το ξέρετε [homeandlearn]!

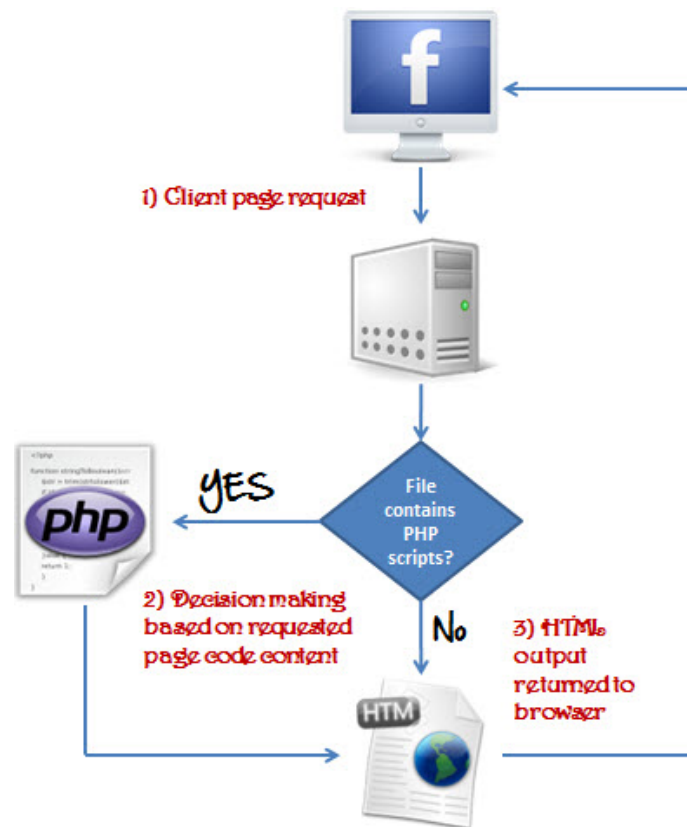
3.2.2 Php Σύνταξη

`<?php echo 'Hello World'; ?>`

Ένα αρχείο PHP μπορεί επίσης να περιέχει ετικέτες όπως HTML και script-side client όπως JavaScript.

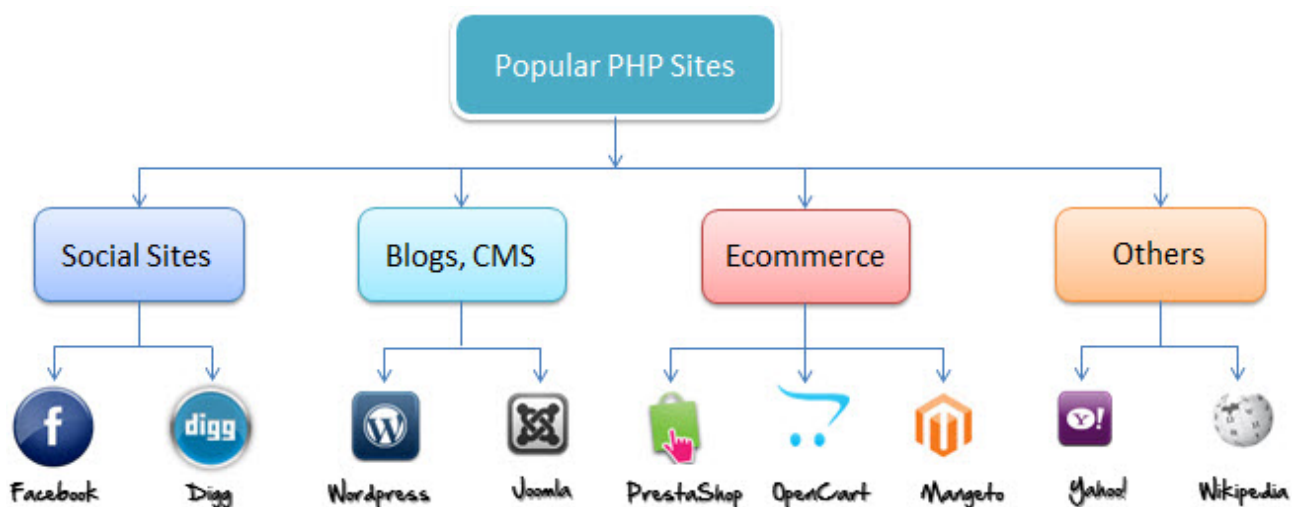
- Το **HTML** αποτελεί ένα πρόσθετο πλεονέκτημα κατά την εκμάθηση γλώσσας PHP. Μπορείτε ακόμη να μάθετε PHP χωρίς να γνωρίζετε HTML, αλλά σας συνιστούμε να γνωρίζετε τουλάχιστον τα βασικά του HTML.
- Συστήματα διαχείρισης βάσεων δεδομένων (**DBMS**) για εφαρμογές βασισμένες σε βάσεις δεδομένων.
- Για πιο προηγμένα θέματα, όπως διαλογικές εφαρμογές και υπηρεσίες web, θα χρειαστείτε **JavaScript και XML**. Το διάγραμμα ροής που παρουσιάζεται παρακάτω απεικονίζει τη βασική αρχιτεκτονική μιας εφαρμογής ιστού PHP και τον τρόπο με τον οποίο ο διακομιστής χειρίζεται τις αιτήσεις

Το διάγραμμα ροής που παρουσιάζεται παρακάτω απεικονίζει τη βασική αρχιτεκτονική μιας εφαρμογής ιστού PHP και τον τρόπο με τον οποίο ο διακομιστής χειρίζεται τις αιτήσεις [guru99].



3.2.3 Μερίδιο αγοράς που αναλογεί στην PHP

Όσον αφορά το μερίδιο αγοράς, υπάρχουν πάνω από 20 εκατομμύρια ιστότοποι και εφαρμογές στο διαδίκτυο που αναπτύχθηκαν χρησιμοποιώντας τη γλώσσα προγραμματισμού PHP. Αυτό μπορεί να αποδοθεί στα σημεία που αναφέρθηκαν παραπάνω. Το παρακάτω διάγραμμα δείχνει μερικά από τα δημοφιλή sites που χρησιμοποιούν PHP [guru99].



3.2.4 Επιλέγοντας PHP

Η PHP μπορεί να συγκριθεί με άλλες γλώσσες δέσμης ενεργειών, όπως τη Ruby ή την Perl καθώς και το ASP της Microsoft. Μπορεί να είναι πολύ πιο εύκολη να μάθετε από την PERL από την οποία (εν μέρει) προέρχεται. Μπορεί επίσης να είναι πιο εύκολη στη χρήση. Το γράψιμό σας μπορεί να είναι μικρότερο και ίσως το βρείτε λιγότερο συγκεχυμένο για να κατανοήσετε τους άλλους κωδικούς (και τους δικούς σας). Ως σχεδιαστής ιστοσελίδων, πιθανόν να διαπιστώσετε ότι η PHP σας προσφέρει ακριβώς αυτό που χρειάζεστε και όχι περισσότερο. Ωστόσο, δεν έχει τόσο μεγάλη εφαρμογή όπως η PERL.

Μερικοί σχεδιαστές προτιμούν την PHP έναντι ASP επειδή είναι ανοιχτού κώδικα και δεν έχουν άδεια από μια μεγάλη εταιρία. Είναι επεκτάσιμη και οι προγραμματιστές ενθαρρύνονται να τη χρησιμοποιήσουν για την ανάπτυξη νέων προϊόντων. (Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένοι περιορισμοί στη χρήση του ονόματος PHP.)

Επιπλέον, η PHP είναι ουσιαστικά ανεξάρτητη πλατφόρμας και πολλές εταιρίες φιλοξενίας ιστοσελίδων έχουν δημιουργηθεί για να σας επιτρέψουν να τις χρησιμοποιήσετε για να τοποθετήσετε τον ιστότοπό σας. (Αυτό δεν συμβαίνει απαραίτητα στις άλλες γλώσσες.)

Ωστόσο, είναι μια γλώσσα διακομιστή, και έτσι μπορεί να είναι απαραίτητη κάποια εργασία για να συνδυαστεί με την Java.

Υπάρχουν προβλήματα κατά τη χρήση του για την τοποθέτηση ενός ιστότοπου; Πρέπει να γνωρίζετε τα τρωτά σημεία - ναι, μπορεί να σπάσει και συχνά έχει [softwareengineerinside].

3.2.5 PHP - Σαρώνοντας τον κόσμο

Η PHP είναι μία από τις πιο ευρέως χρησιμοποιούμενες και αναγνωρίσιμες τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται στο Διαδίκτυο. Αρχικά η PHP σήμαινε "Προσωπική Αρχική σελίδα", αν και πιο πρόσφατα έχει αλλάξει σε "PHP: Hypertext Preprocessor". Ωστόσο, ανεξάρτητα από το τι ονομάζεται, η PHP είναι ένα θεμελιώδες μέρος κάθε δυναμικής ιστοσελίδας.

Η ανάπτυξη της PHP ξεκίνησε το 1994 ως προσωπικό έργο του Rasmus Lerdorf, ο οποίος δημιούργησε μια σειρά από γραφήματα Perl τα οποία ανέφερε ως "προσωπικά εργαλεία της αρχικής σελίδας" για τη συντήρηση της προσωπικής του ιστοσελίδας. Το 1995 τα εργαλεία αυτά συσκευάστηκαν και απελευθερώθηκαν ως δυαδικά αρχεία CGI ως "Personal Home Page / Forms Interpreter", τα οποία περιελάμβαναν υποστήριξη για φόρμες διαδικτύου και επικοινωνία με βάσεις δεδομένων.

Αφού κυκλοφόρησε στον κόσμο, η PHP γνώρισε ταχεία βελτίωση και ανάπτυξη, ενώ η δεύτερη έκδοση της PHP / FI κυκλοφόρησε μόλις δύο χρόνια αργότερα το Νοέμβριο του 1997. Η PHP 3 κυκλοφόρησε το 1998, με PHP 4 και PHP 5 το 2000 και το 2004, αντίστοιχα.

Η PHP 5 είναι η έκδοση που χρησιμοποιείται σήμερα στους περισσότερους ιστότοπους και περιλαμβάνει πολλά νέα χαρακτηριστικά, όπως υποστήριξη για

αντικειμενοστραφή προγραμματισμό, συνεπή διασύνδεση για πρόσβαση σε βάσεις δεδομένων και πολλές σημαντικές βελτιώσεις επιδόσεων.

Το 2010 αποφασίστηκε να μεταφερθεί η υποστήριξη Unicode σε ένα υποκατάστημα, ενώ μετατοπίζονται όλα τα άλλα χαρακτηριστικά υπό ανάπτυξη στον κύριο κορμό του κώδικα PHP. Ωστόσο, στην έκδοση 5.4 PHP προστέθηκε τελικά Unicode υποστήριξη, χωρίς σημαντική αλλαγή της έκδοσης. Η PHP κυκλοφορεί υπό την άδεια PHP, η οποία είναι παρόμοια με τη Γενική Άδεια Δημόσιας Χρήσης του GNU εκτός από το ότι οποιοδήποτε παράγωγο λογισμικό μπορεί να μην ονομάζεται "PHP" και μπορεί να μην έχει το όνομα "PHP" στο όνομά τους. Επί του παρόντος, η PHP έχει πληθώρα χρήσεων που την καθιστούν ένα εξαιρετικό εργαλείο για την αντιμετώπιση οποιουδήποτε αριθμού έργων. Πολλά σημαντικά προϊόντα λογισμικού, όπως το WordPress και το phpBB, χρησιμοποιούν την PHP για να εκτελούν εργασίες όπως η λειτουργία ενός ιστολογίου ή ενός φόρουμ. Η PHP έχει επίσης μοναδικές δυνατότητες όπως τη δυνατότητα δημιουργίας δυναμικών εικόνων σε πλήθος μορφών και βάσεων δεδομένων πρόσβασης σε πολλές διαφορετικές μορφές. Η PHP έχει επίσης τη δυνατότητα να ενσωματώνεται απευθείας σε μια ιστοσελίδα ή να χρησιμοποιείται από τη γραμμή εντολών, καθιστώντας την ένα ισχυρό εργαλείο που μπορεί να χειριστεί οτιδήποτε από την εμφάνιση πληροφοριών που τραβήχτηκαν από μια βάση δεδομένων σε εκτέλεση εργασιών του συστήματος με προγραμματισμένο τρόπο.

Ένα σημαντικό πράγμα που πρέπει να θυμάστε σχετικά με την PHP είναι ότι είναι ένας προ-επεξεργαστής, πράγμα που σημαίνει ότι οποιαδήποτε σενάρια PHP σε μια ιστοσελίδα εκτελούνται πριν εμφανιστεί η σελίδα. Αυτό σημαίνει ότι οποιεσδήποτε δέσμες ενεργειών PHP σε μια σελίδα δεν είναι σε θέση να αλλάξουν τη σελίδα μετά την εμφάνισή της. Υπάρχουν πολλοί τρόποι αντιμετώπισης αυτού του περιορισμού, όπως το AJAX (Asynchronous Java Script και XML), το οποίο θα σας επιτρέψει να αλλάξετε τι υπάρχει σε μια σελίδα χωρίς ανανέωση ολόκληρης της σελίδας .

Η πιο συνηθισμένη χρήση της PHP είναι η πρόσβαση σε μια βάση δεδομένων, η ανάλυση των αποτελεσμάτων από αυτήν τη βάση δεδομένων και η εμφάνιση των αποτελεσμάτων σε μια ιστοσελίδα. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η PHP είναι το τελικό μέρος του κοινού αρχείου "LAMP", το οποίο σημαίνει "Linux, Apache, MySQL και PHP". Μια εγκατάσταση LAMP είναι μία από τις πιο συνηθισμένες διαμορφώσεις για έναν web server και συνδυάζει τον ισχυρό web server Apache με PHP και MySQL για να επιτρέψει εκπληκτικά ισχυρές ιστοσελίδες και διαχείριση δεδομένων. Στην πραγματικότητα, αυτά τα εργαλεία συχνά συντονίζονται για να δουλεύουν μαζί με ελάχιστες έως καμία επιπλέον διαμόρφωση.

Είναι σημαντικό να σημειώσουμε σε όποιον χρησιμοποιεί την PHP σε τακτική βάση ότι η PHP εκτελείται συνήθως με τα ίδια δικαιώματα με το λογισμικό διακομιστή ιστού. Από άποψη ασφαλείας, είναι σημαντικό να θυμάστε ότι αν κάτι βρίσκεται στον κατάλογο ιστού σας στον διακομιστή σας, ένα μη σωστά γραμμένο σενάριο PHP μπορεί να τον προσπελάσει.

Συμπερασματικά, η PHP είναι μια ισχυρή γλώσσα που έχει γίνει μια από τις κινητήριες δυνάμεις του διαδικτύου και όποιος σκέφτεται μια καριέρα στην ανάπτυξη ιστού θα πρέπει να κάνει την εκμάθηση PHP προτεραιότητα [rhrbhbhq].

3.2.6 Τι συνέβη με την PHP 6;

Ποιο ήταν το σχέδιο για την PHP 6;

Η PHP 6 έπρεπε να προσθέσει εγγενή υποστήριξη unicode στην PHP.

Αυτό αντιπροσωπεύει μια μεγάλη αλλαγή και πολλά χαρακτηριστικά αποκλείστηκαν από το να προστεθούν στο κώδικα PHP 5.x, επειδή έπρεπε πρώτα να προστεθεί υποστήριξη unicode.

Σημαντική πρόοδος σημειώθηκε στην υλοποίηση της υποστήριξης του unicode, αλλά η διαδικασία παρασύρεται για μεγάλο χρονικό διάστημα:

Η μετατροπή του Unicode σε PHP 6 ήταν στο 4,5% το 2006.

Η μετατροπή του Unicode σε PHP 6 ήταν στο ~ 70% το 2011.

Τελικά πολλά από τα νέα χαρακτηριστικά που προορίζονται για την PHP 6 επιστράφηκαν στον κλάδο PHP 5.x [rhproundtable].

3.2.7 Τρέχουσα έκδοση της PHP

Η τρέχουσα έκδοση της PHP σύμφωνα με την επίσημη ιστοσελίδα της γλώσσας (<http://www.php.net>) είναι η **PHP 7.3.0RC4 Released** .

3.3 PYTHON

3.3.1 Ιστορικό της γλώσσας Python

Η Python δημιουργήθηκε στις αρχές της δεκαετίας του 1990 από τον Guido van Rossum στο Stichting Mathematisch Centrum (Centrum Wiskunde & Informatica (CWI)), βλέπε <https://www.cwi.nl/>) στις Κάτω Χώρες ως διάδοχος μιας γλώσσας που ονομάζεται ABC. Ο Guido παραμένει ο κύριος συγγραφέας της Python, αν και περιλαμβάνει πολλές συνεισφορές από άλλους.

Το 1995, ο Guido συνέχισε τις εργασίες του σχετικά με την Python στην Corporation for National Research Initiatives (Εταιρεία Εθνικών Ερευνητικών Πρωτοβουλιών) (CNRI, βλέπε <https://www.cnri.reston.va.us/>) στο Reston της Βιρτζίνια όπου κυκλοφόρησε αρκετές εκδόσεις του λογισμικού.

Τον Μάιο του 2000, ο Guido και ο πυρήνας της ομάδας ανάπτυξης Python μετακινήθηκαν στο BeOpen.com για να σχηματίσουν την ομάδα BeOpen PythonLabs. Τον Οκτώβριο του ίδιου έτους, η ομάδα PythonLabs μεταφέρθηκε στο Digital Creations (τώρα Zope Corporation, βλέπε <http://www.zope.com/>). Το 2001 ιδρύθηκε το Python Software Foundation (PSF, βλ. <https://www.python.org/psf/>), ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός που δημιουργήθηκε ειδικά για να κατέχει πνευματική ιδιοκτησία που σχετίζεται με την Python. Η Zope Corporation είναι χορηγός του PSF.

Όλες οι κυκλοφορίες του Python είναι ανοικτού κώδικα (δείτε <https://opensource.org/> για τον ορισμό ανοικτού κώδικα). Ιστορικά, οι περισσότερες, αλλά όχι όλες, οι κυκλοφορίες της Python είναι επίσης συμβατές με GPL (General Public License). Ο παρακάτω πίνακας συνοψίζει τις διάφορες εκδόσεις [pythonorg].

Έκδοση	Προερχόμενη από	Έτος	Ιδιοκτήτης	GPL συμβατή;
0.9.0 έως 1.2	καμία	1991-1995	CWI	ναι
1.3 έως 1.5.2	1.2	1995-1999	CNRI	ναι
1.6	1.5.2	2000	CNRI	όχι
2.0	1.6	2000	BeOpen.com	όχι
1.6.1	1.6	2001	CNRI	όχι
2.1	2.0+1.6.1	2001	PSF	όχι
2.0.1	2.0+1.6.1	2001	PSF	ναι
2.1.1	2.1+2.0.1	2001	PSF	ναι
2.1.2	2.1.1	2002	PSF	ναι
2.1.3	2.1.2	2002	PSF	ναι
2.2 και έπειτα	2.1.1	2001-σήμερα	PSF	ναι

3.3.2 Ένα μικρό ιστορικό της Python 2 εναντίον της Python 3.

Η Python 2.0 κυκλοφόρησε για πρώτη φορά το 2000. Η τελευταία της έκδοση, 2.7, κυκλοφόρησε το 2010.

Η Python 3.0 κυκλοφόρησε το 2008. Η νεώτερη έκδοσή της, 3.6, κυκλοφόρησε το 2016 και η έκδοση 3.7 βρίσκεται σε εξέλιξη.

Παρόλο που η Python 2.7 εξακολουθεί να χρησιμοποιείται ευρέως, η υιοθέτηση της Python 3 αναπτύσσεται γρήγορα. Το 2016, το 71,9% των έργων χρησιμοποίησε το Python 2,7, αλλά το 2017, έπεσε στο 63,7%. Αυτό σηματοδοτεί ότι η κοινότητα προγραμματισμού στρέφεται προς την Python 3 - αν και σταδιακά - κατά την ανάπτυξη εφαρμογών πραγματικού κόσμου.

Η τελευταία έκδοση της σειράς 2 είναι η 2.7.15 ενώ της σειράς 3 είναι η 3.7.1 [learntocodewith.me].

3.3.3. Δημοφιλή Χαρακτηριστικά Της Python Και Εγκατάσταση.

Η γλώσσα έχει γίνει πλέον πολύ δημοφιλής στον ακαδημαϊκό και τον επιστημονικό χώρο για τους εξής λόγους:

- Μπορεί κανείς να την χρησιμοποιήσει διαδραστικά(interactively), με τον ίδιο τρόπο που χρησιμοποιεί μία αριθμομηχανή. Κι αυτός είναι ο πιο εύκολος τρόπος να αρχίσει κανείς να μαθαίνει προγραμματισμό.
- Αν και είναι γλώσσα υψηλού επιπέδου, διαθέτει πολύ απλή σύνταξη.

Έτσι επιτρέπει στον προγραμματιστή να ασχοληθεί με την επίλυση του προβλήματος και όχι με τις ιδιαιτερότητές της.

- Αν και φτάνει σε πολύ υψηλό επίπεδο δυνατοτήτων(π.χ, ενσωματώνει συναρτησιακό και αντικειμενοστραφή προγραμματισμό), η απλή της σύνταξη κρατά κρυμμένες αυτές τις δυνατότητες από τους αρχάριους προγραμματιστές και δεν τους αναγκάζει να προγραμματίσουν με κάποιο συγκεκριμένο μοντέλο.
- Μπορεί να συνδυαστεί με άλλες δημοφιλείς γλώσσες όπως C, C++ και Java.
- Αποτελεί ελεύθερο λογισμικό και διατίθεται δωρεάν από την ιστοσελίδα <http://www.python.org> Υπάρχουν εκδόσεις για κάθε λειτουργικό σύστημα(ακόμα και για κινητά τηλέφωνα.)
- Στο Διαδίκτυο μπορεί κανείς να βρει επίσης πληθώρα βιβλιοθηκών και υποστηρικτικού λογισμικού για την Python που έχουν κατασκευαστεί από διάφορους προγραμματιστές και διατίθενται επίσης ελεύθερα.

Η Python βρίσκεται ήδη εγκατεστημένη σε πολλά λειτουργικά συστήματα(Mac OS X και κυριότερες διανομές Linux). Για την εγκατάσταση σε λειτουργικό σύστημα Windows θα πρέπει να επισκεφθείτε την ιστοσελίδα <http://www.python.org> και να πατήσετε το σύνδεσμο Downloads όπου υπάρχουν προς μεταφόρτωση οι διάφορες εκδόσεις της γλώσσας [Αβούρης].

4. ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

Για τη δημιουργία του καταστήματος θα χρησιμοποιηθούν κάποια εργαλεία που μας παρέχει η γενικού σκοπού υψηλού επιπέδου γλώσσα Python για τη μεταφορά των προϊόντων από το ηλεκτρονικό κατάστημα <http://www.lineupsurfshop.gr>.

4.1 Κώδικας Python για την προσκόμιση πληροφοριών που αφορούν τις εικόνες και τα πρώτα 100 προϊόντα.

Ακολουθεί ο κώδικας Python που χρησιμοποιήθηκε για την προσκόμιση πληροφοριών για τα πρώτα 100 προϊόντα από το ηλεκτρονικό κατάστημα

<http://www.lineupsurfshop.gr> μέσω του αρθρώματος-υπομονάδας(module) magento της Python και μετά από παραχώρηση των διαπιστευτηρίων(όνομα-χρήστη, κωδικός-χρήστη) από τον διαχειριστή και δημιουργό του ηλεκτρονικού καταστήματος.

Τα σχόλια για την επεξήγηση των βασικών κομματιών και εντολών του προγράμματος στην Python ξεκινούν με το σύμβολο της δίσησης(#).

Στην αρχή του προγράμματος γίνεται εισαγωγή

των απαραίτητων υπομονάδων(modules)

import json

import codecs

import magento

from magento import MagentoAPI

import jsonlines

import csv

import sys

from boltons.iterutils import remap

import random

from random import randint

from urllib.request import urlretrieve

Κλήση προς το διακομιστή του ηλεκτρονικού καταστήματος

στην πόρτα 80 του TCT/IP με τα διαπιστευτήρια που

αντιστοιχούν στο όνομα χρήστη και στον κωδικό

χρήστη με τη χρήση της υπομονάδας MagentoAPI της Python.

magento = MagentoAPI("www.lineupsurfshop.gr", 80, "export", "export123")

Δημιουργία λίστας με τα πρώτα 100 προϊόντα τα οποία

υπάρχουν σε μορφή λεξικού με ζευγάρια κλειδιού:τιμής

products = [x for x in magento.catalog_product.list([])][0:100]

Δημιουργία λεξικού επί της κεφαλής του οποίου

τίθεται η τιμή του κλειδιού product_id.

prod_by_id = {x['product_id']: x for x in products if x['product_id'] is not None}

Ακολουθούν οι εντολές για το κατέβασμα και την αποθήκευση των εικόνων.

Λίστα με ταξινομημένα τα κλειδιά των προϊόντων τα οποία

είχαν τεθεί επικεφαλής των λεξικών στην προηγούμενη εντολή.

```

img_ids = sorted(prod_by_id.keys())
# Μία άδεια λίστα η οποία θα υποδεχτεί τα χαρακτηριστικά
# των εικόνων.
img_attr_list = []
# Για κάθε κλειδί από τη λίστα με τα ταξινομημένα κλειδιά
# των προϊόντων προσαρτά στην προηγουμένως δημιουργηθείσα
# άδεια λίστα τα χαρακτηριστικά της κάθε εικόνας.
for x in img_ids:
    img_attr_list.append(magento.catalog_product_attribute_media.list(x
))
# Μία άδεια λίστα
url_list = []
# Προσαρτά τα URLs των εικόνων στην λίστα url_list και γράφει τη
# url_list στο αρχείο img_urls.jsonl
for x in range(0, 100):
    for k in img_attr_list[x]:
        url_list.append(k['url'])
filepath=
"/home/g/Desktop/Desktop/images/images_files/Jsonl_Images/img_urls.
jsonl"
with jsonlines.open(filepath, 'w') as w:
    for x in url_list:
        w.write(x)
# Πετάει τις εικόνες στον κατάλογο που βρίσκεται στο μονοπάτι
# /home/g/Desktop/Desktop/Images/imgs_from_urls
with open (filepath) as images:
    images = csv.reader(images)
    img_count = 1
    for image in images:
img=urlretrieve(image[0],
'/home/g/Desktop/Desktop/images/imgs_from_urls/image_{0}.png'.for
mat(img_count))
        img_count += 1
Ακολουθούν οι εντολές για το χειρισμό των προϊόντων και την
ενσωμάτωση των εικόνων που αντιστοιχούν στο καθένα απ'αυτά.
#Λίστα με τα κλειδιά των προϊόντων ταξινομημένα.

```

```

prod_by_ids_list = sorted(prod_by_id.keys())
# Κενή λίστα που θα υποδεχτεί τις πληροφορίες για το κάθε προϊόν.
prod_info_list = []
# Για κάθε στοιχείο στην ταξινομημένη λίστα με τα κλειδιά των
# προϊόντων προσάρτησε στην προηγούμενως δημιουργηθείσα κενή
# λίστα τις πληροφορίες που αφορούν το κάθε προϊόν.
for x in prod_by_ids_list:3
    prod_info_list.append(magento.catalog_product.info(x))
# Ορίζουμε το μονοπάτι όπου βρίσκονται οι εικόνες και το όνομα με
# το οποίο αρχίζει η κάθε εικόνα.
path = '/home/g/Desktop/Desktop/images/imgs_from_urls/image_'
# Η κατάληξη που αφορά τον τύπο(format) των εικόνων.
suffix = '.png'
# Μία μεταβλητή j με αρχική τιμή 1 και η οποία θα
# χρησιμοποιηθεί στον παρακάτω βρόχο που θα διατρέξει
# τη λίστα με τις πληροφορίες των προϊόντων.
j = 1
# Για κάθε στοιχείο στην λίστα με τις πληροφορίες των προϊόντων
# θέτουμε τιμές σε συγκεκριμένες τιμές κλειδιών με σημαντικότερες
# την visibility(ορατότητα) χωρίς την οποία η εικόνα του προϊόντος
# δε θα είναι ορατή και url_path η οποία παίρνει σαν τιμή το μονοπάτι
# όπου βρίσκονται αποθηκευμένες οι εικόνες επισυναπτόμενο με το
# δείκτη j και την κατάληξη του τύπου της εικόνας.
for k in prod_info_list:
    k['visibility'] = 'both'
    k['weight'] = float("{0:.4f}".format(random.uniform(0, 2)))
    k['quantity'] = str(randint(0, 20))
    k['url_path'] = (path+"{0}".format(j)+suffix)
    j += 1
# Ακολουθεί ένα πλήθος κλειδιών τα οποία δεν αντιστοιχούν
# στα διαθέσιμα πεδία της πλατφόρμας Prestashop και τα οποία
# θα πρέπει να διαγραφούν για να λειτουργήσει το πρόγραμμα.
bad_keys = set(['meta_keyword', 'meta_description', 'meta_title',
''grips_type', 'grips_color', 'manufacturer', 'color', 'bottom_size',

```

```
'bottom_color', 'jacket_color', 'top_color', 'top_size', 'apparel_size',
'apparel_color', 'skimboard_type', 'skimboard_size',
'skimboard_manufacturer', 'skimboard_color', 'special_from_date',
'sup_size', 'sup_manufacturer', 'sup_type', 'surf_size',
'surf_manufacturer', 'leash_size', 'tiedowns', 'bodyboard_color',
'bodyboard_type', 'bodyboard_manufacturer', 'bodyboard_size',
'old_id', 'custom_design_to', 'msrp_display_actual_price_type',
'page_layout', 'news_from_date', 'country_of_manufacture',
'mailchimp_sync_modified', 'gift_message_available',
'small_image_label', 'has_options', 'sex', 'special_to_date',
'special_price', 'thumbnail_label', 'custom_design', 'featured',
'news_to_date', 'status', 'type_id', 'recurring_profile',
'required_options', 'waterwear_thickness', 'set', 'msrp',
'waterwear_manufacturer', 'created_at', 'tier_price', 'url_key',
'websites', 'waterwear_color', 'sku', 'is_recurring', 'msrp_enabled',
'minimal_price', 'tax_class_id', 'mailchimp_sync_delta', 'type',
'custom_layout_update', 'updated_at', 'categories', 'group_price',
'options_container', 'waterwear_size', 'custom_design_from',
'mailchimp_sync_error', 'image_label']
```

```
# Με τη lambda δημιουργείται μία συνάρτηση με όνομα drop_keys
# και παραμέτρους path, key, value και σώμα τη δημιουργία
# κλειδιών που δεν υπάρχουν στην παραπάνω λίστα bad_keys.
```

```
drop_keys = lambda path, key, value: key not in bad_keys
```

```
# Επανααντιστοιχεί τα κλειδιά της λίστας με τις πληροφορίες
# των προϊόντων με βάση τα κλειδιά που έχουν απομείνει από
# την προηγούμενη συνάρτηση drop_keys.
```

```
clean = remap(prod_info_list, visit=drop_keys)
```

```
# Ακολουθούν εντολές για την αποθήκευση της καθαρής λίστας(clean)
# σε ένα αρχείο (prod_data.csv) με μορφή csv(Comma Separated
# Values) η οποία χρησιμοποιείται από τα λογιστικά φύλλα(τύπου
# Excel) για την εισαγωγή(Import) των προϊόντων με τις εικόνες
# που τα συνοδεύουν και τις υπόλοιπες πληροφορίες στο Prestashop.
```

```
null = None
```

```
keys = clean[0].keys()
```

```
with open('prod_data.csv', 'wb') as output_file:
```

```
    dict_writer = csv.DictWriter(output_file, keys, delimiter = ',',
extrasaction='ignore')
```

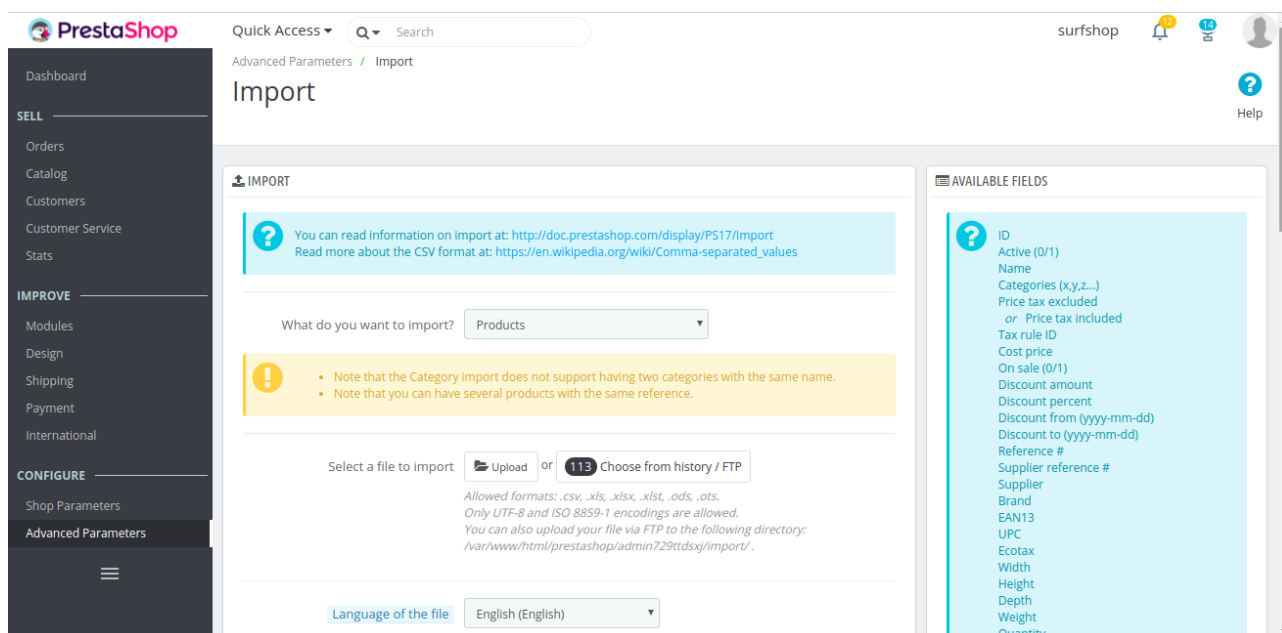
```
    dict_writer.writeheader()
```

```
    dict_writer.writerows(clean)
```

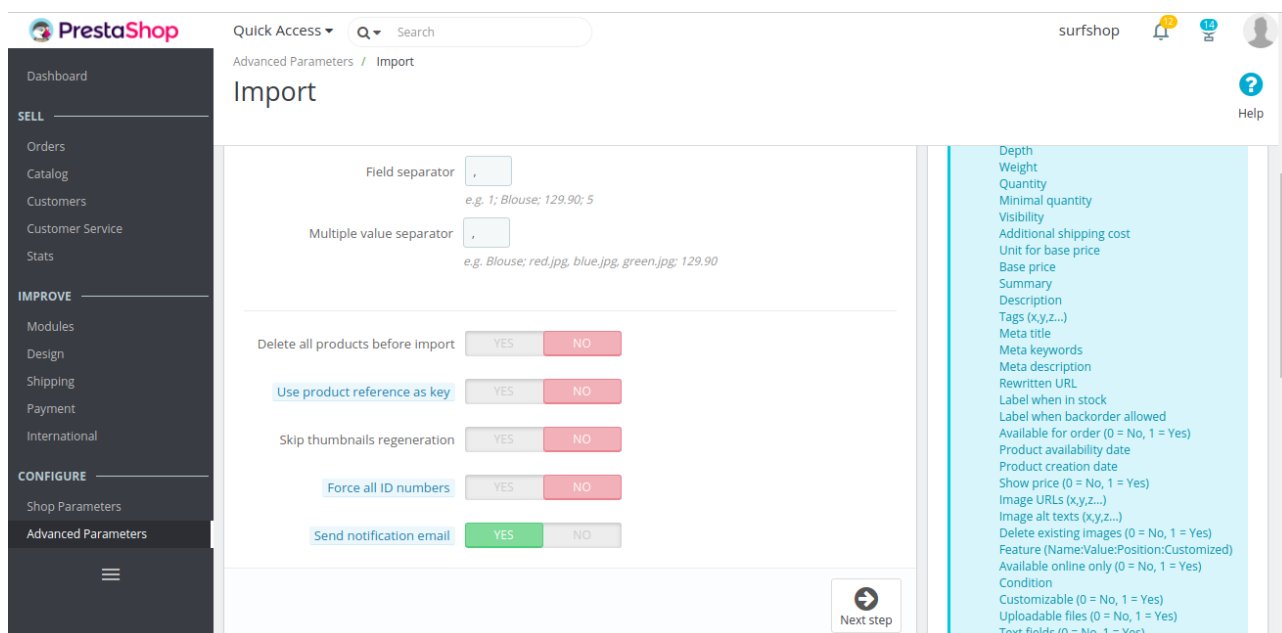

4.2 Εισαγωγή των προϊόντων στο Prestashop

Για την εισαγωγή των προϊόντων στο Prestashop μεταβαίνουμε στον πίνακα ελέγχου του Prestashop(Dashboard) και επιλέγουμε Advanced Parameters / Import.

Στην αναδυόμενη λίστα(drop down list) με τίτλο ετικέτας What do you want to import? επιλέγουμε Products και μεταφορτώνουμε το αρχείο **prod_data.csv** που δημιουργήθηκε με το παραπάνω πρόγραμμα.



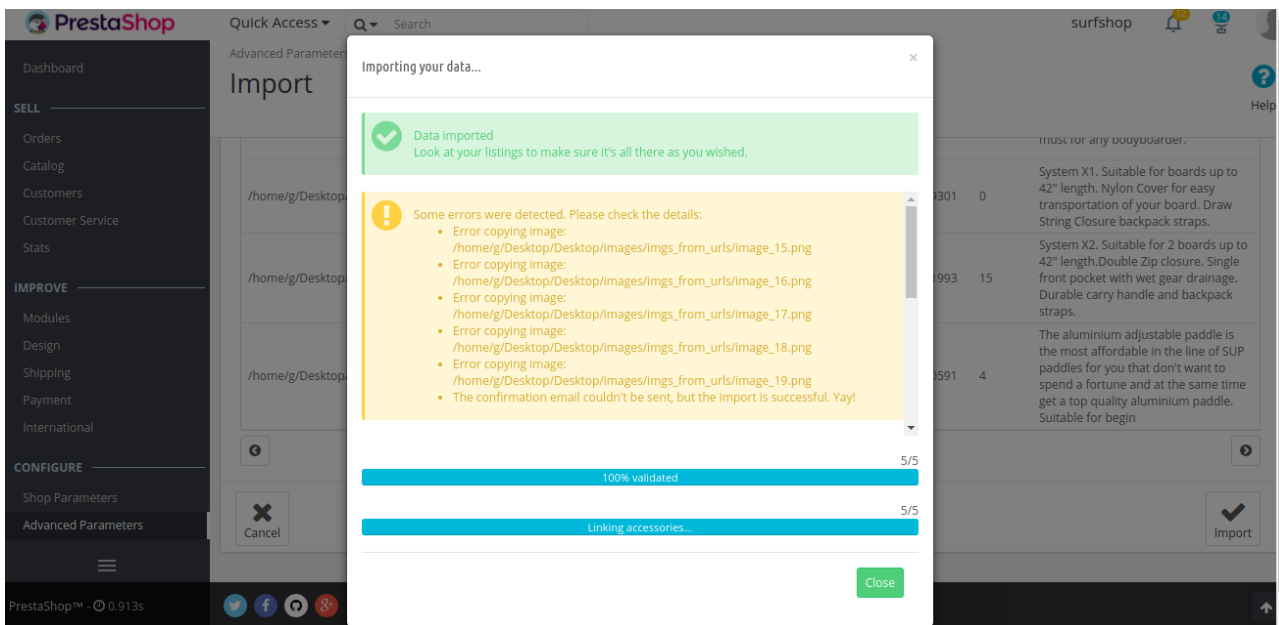
Στο πεδίο κειμένου με τίτλο ετικέτας Field separator εισάγουμε σαν διαχωριστή πεδίων το κόμμα και πατάμε το κουμπί Next step.



Στη συνέχεια όπως μας παρακαλεί το Prestashop με το μήνυμα (*Please match each column of your source file to one of the destination columns.*) πρέπει να ταιριάξουμε τα πεδία του πηγαίου αρχείου με τα διαθέσιμα πεδία του Prestashop.

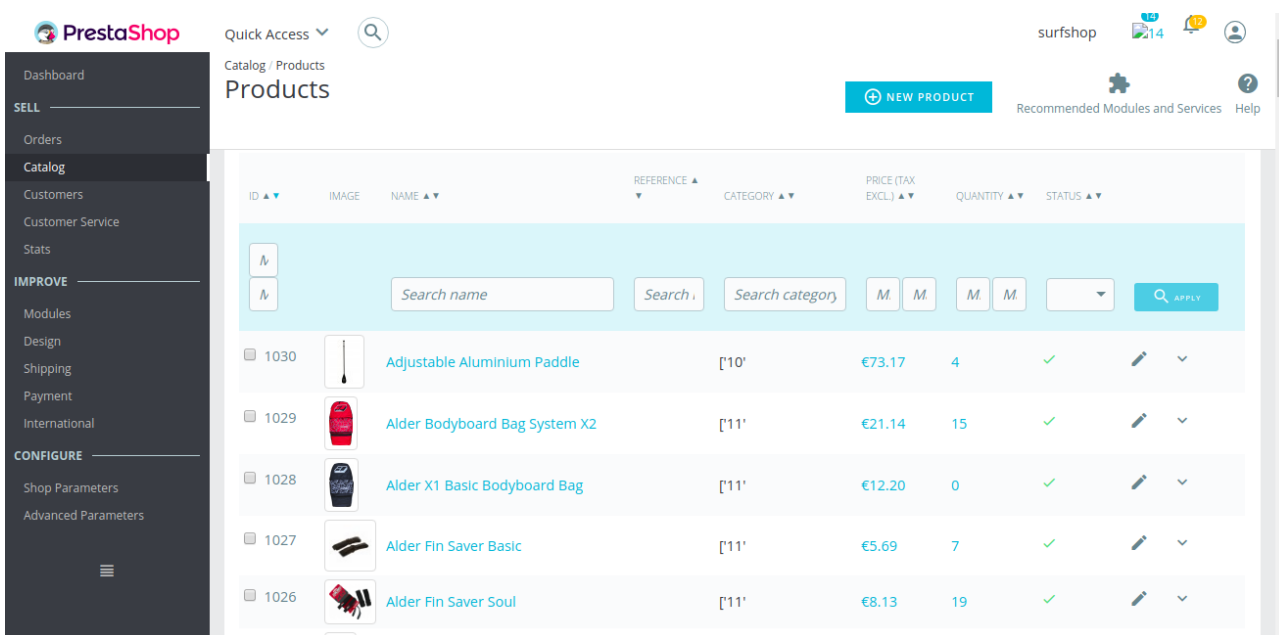
Αφού έχουμε ταιριάξει όλα τα πεδία πατάμε το κουμπί Import.

Αν έχουμε ταιριάξει σωστά όλα τα πεδία εμφανίζεται μία καρτέλα η οποία μας δείχνει την πρόοδο της εισαγωγής των προϊόντων.



Μετά την ολοκλήρωση της εισαγωγής των προϊόντων μεταβαίνουμε στον κατάλογο με τα προϊόντα

Catalog/Products για να δούμε την επιτυχή εισαγωγή των δεδομένων.



Το τελευταίο πράγμα που απομένει να κάνουμε είναι να αντιστοιχίσουμε τον προσδιοριστικό της κατηγορίας του κάθε προϊόντος με το όνομα της κατηγορίας στην οποία ανήκει το κάθε προϊόν και γι'αυτό στο παραπάνω πρόγραμμα προσθέτουμε τις παρακάτω γραμμές κώδικα για τη δημιουργία ενός αρχείου με όνομα **cats_id_name.txt** το οποίο περιέχει τις αντιστοιχίες.

```
# Εισαγωγή των απαραίτητων αρθρωμάτων.  
from natsort import natsorted  
import collections, re  
# κλήση προς το API του Magento για την  
# προσκόμιση του δένδρου των κατηγοριών.  
tree = magento.catalog_category.tree(1)  
# δημιουργία συνάρτησης με όνομα find για την  
# αναζήτηση και προσκόμιση των κλειδιών category_id  
# και name από τα λεξικά και από τα ένθετα σε λίστες λεξικά.  
def find(d):  
    if 'category_id' in d:  
        yield d['category_id'], d['name']  
    for k in d:  
        if isinstance(d[k], list):  
            for i in d[k]:  
                for j in find(i):  
                    yield j  
# κλήση της συνάρτησης και εκχώρηση του αποτελέσματος  
# στη μεταβλητή tree  
tree = natsorted(list(find(tree)))  
# δημιουργία αρχείου με όνομα cats_id_name.txt για γράψιμο  
with open('cats_id_name.txt', 'w') as fp:  
    fp.write('\n'.join('%s %s' % x for x in tree))
```

Το αρχείο που δημιουργείται έχει την παρακάτω μορφή:

- 1 Root Catalog
- 2 Default Category
- 3 SURF
- 4 Soft
- 5 Mini Mals
- 6 Small Wave

7 Semi Performance

8 Performance

....

....

....

Επίλογος

Σ'αυτή την εργασία μου δόθηκε η ευκαιρία να εξικειωθώ με μία αξιόλογη πλατφόρμα δημιουργίας ηλεκτρονικών καταστημάτων, την Prestashop, μίας από τις λίγες δωρεάν και αξιόπιστες πλατφόρμες που υπάρχουν εκεί έξω. Η εκμάθηση και χρήση της γλώσσας προγραμματισμού Python βοήθησε στην αυτοματοποίηση της όλης διαδικασίας και την όσο το δυνατόν λιγότερο επίπονη προσπάθεια δημιουργίας του ηλεκτρονικού καταστήματος, καθώς για την δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος αντίστοιχου ενός πραγματικού καταστήματος με χιλιάδες προϊόντα, η όσο το δυνατόν αυτοματοποίηση της όλης διαδικασίας την καθιστά ποιά ευχάριστη, λιγότερο χρονοβόρα και από μια άποψη διασκεδαστική, αφήνοντας χρόνο για άλλες δραστηριότητες.

Επίσης να αναφέρω τη σημασία του ηλεκτρονικού εμπορίου το οποίο ως μία σύγχρονη δραστηριότητα βοηθάει στην εξασφάλιση ενός αρκετά ικανοποιητικού επιπλέον εισοδήματος τόσο για μια εταιρία η οποία πωλεί τα προϊόντα της στο Διαδίκτυο, το οποίο του επιτρέπει να πωλεί τα προϊόντα του στην παγκόσμια αγορά, όσο και για έναν ιδιώτη. Αλλά και για έναν επαγγελματία αναπτυκτή Διαδικτύου(web developer) οι αποδοχές που λαμβάνει από το συγκεκριμένο επάγγελμα είναι ιδιαίτερα υψηλές, τόσο εντός συνόρων αλλά κυρίως εκτός, από τη στιγμή που οι αγορές στις μεγάλες χώρες του εξωτερικού είναι συγκριτικά μεγαλύτερες από την εγχώρια αγορά.

Βιβλιογραφία

[Αβούρης] (2013) - *Εισαγωγή Στους Υπολογιστές Με Την Python Εκδόσεις Πανεπιστημίου Πατρών*

[businessdictionary] (2018) - *commerce*
<http://www.businessdictionary.com/definition/commerce.html>

[bloomidea] (2018) - *Types of e-commerce*
<https://bloomidea.com/en/blog/types-e-commerce>

[bigcommerce] (2003-2018) - *What is B2C Ecommerce? The Online Shopping Boom, Explained* <https://www.bigcommerce.com/ecommerce-answers/what-is-b2c-ecommerce-the-online-shopping-boom-explained/>

[bizfluent] (2018) - *The Disadvantages of E-Business* <https://bizfluent.com/list-6023059-disadvantages-e-business.html>

[csetutor] (2018) - *Types Of E-Commerce Business Models With Diagram & Examples* <https://www.csetutor.com/what-is-e-commerce-types-of-e-commerce/>

[criticthoughts] (2018) - *Volusion Review 2018 – 8 Things You Should Know*
<https://www.criticthoughts.com/ecommerce-solutions/volusion-review/>

[digital] (2018) - *X-Cart: sexy shopping cart but what if something goes wrong? we find out* <https://digital.com/ecommerce-platforms/x-cart/>

[etsyalternative] (2017) - *Storenvy review 2017*
<https://www.etsyalternative.com/storenvy-review/>

[ecommerceceo] (2018) - *5 Types of Ecommerce Business Models That Work Right Now* <https://www.ecommerceceo.com/types-of-ecommerce-business-models/#c2c-ecommerce>

[ecommerce-platforms] (2018) - *The Ultimate Magento 2 Ecommerce Review (October 2018)* <https://ecommerce-platforms.com/ecommerce-reviews/the-ultimate-magento-ecommerce-review-2015>

[ecommerceguide] (2018) - *Big Cartel Reviews*
<https://ecommerceguide.com/ecommerce-platforms/bigcartel-review/>

[ecommerce-platforms] (2018) - *The Ultimate SendOwl Review – April 2018*
<https://ecommerce-platforms.com/ecommerce-reviews/sendowl-review>

[ecommerceguide] (2018) - *OpenCart Reviews*
<https://ecommerceguide.com/ecommerce-platforms/opencart-review/>

[greengarageblog] (2018) - *6 Pros and Cons of e-Commerce*
<https://greengarageblog.org/6-pros-and-cons-of-e-commerce>

[guru99] (2018) - *What is PHP? Write your first PHP Program*
<https://www.guru99.com/what-is-php-first-php-program.html>

[homeandlearn] (-) - *What is PHP?*
<https://www.homeandlearn.co.uk/php/php1p1.html>

[linode](2018) - *How to Install PrestaShop on Ubuntu 16.04* <https://www.linode.com/docs/websites/ecommerce/how-to-install-prestashop-on-ubuntu-16-04/>

[learntocodewith.me] (2018) - *What Should I Learn As A Beginner: Python 2 Or Python 3?* <https://learntocodewith.me/programming/python/python-2-vs-python-3/#history-of-python2-vs-3>

[linuxhelp] (2018) - *How to install PrestaShop on Ubuntu 16.04* <https://www.linuxhelp.com/how-to-install-prestashop-on-ubuntu-16-04/>

[merchantmaverick] (2018) - *WooCommerce Review* <https://www.merchantmaverick.com/reviews/woocommerce-review/>

[merchantmaverick] (2018) - *3dcart Review* <https://www.merchantmaverick.com/reviews/3dcart-review/>

[medium] (2018) - *Gumroad review: things they need to fix in 2018* <https://medium.com/@atrigol/gumroad-review-things-they-need-to-fix-in-2018-cb3c8a338bbc>

[merchantmaverick2] (2018) - *PrestaShop Review* <https://www.merchantmaverick.com/reviews/prestashop-review/>

[oberlo](2018)- *20 Ecommerce Advantages and Disadvantages You Need to Know* <https://www.oberlo.com/blog/20-ecommerce-advantages-and-disadvantages>

[petrygon.wordpress] (2017) - *Examples of e commerce business models* <https://petrygon.wordpress.com/tag/examples-of-e-commerce-business-models/>

[prestashop] (2018) - *Discover PrestaShop* <https://www.prestashop.com/en>

[phpbbhq] (2012-2018) - *PHP - Taking the world by storm* <http://www.phpbbhq.com/developmentofphp.php>

[php.net] (2018) - *History of PHP* <http://php.net/manual/en/history.php.php>

[phproundtable] (2018) - *051: What happened to PHP 6?* <https://www.phproundtable.com/episode/what-happened-to-php-6>

[pythonorg](2018) - *History of the software History and License* <https://docs.python.org/3/license.html>

[reviews.financesonline] (2018) - *E-Junkie REVIEW* <https://reviews.financesonline.com/p/e-junkie/>

[shopify] (2018) - *What is Ecommerce?* <https://www.shopify.com/encyclopedia/what-is-ecommerce>

[searchcio.techtarget] (2018) - *e-commerce (electronic commerce or EC)* <https://searchcio.techtarget.com/definition/e-commerce>

[seopressor] (2018) - *What Is C2B Ecommerce And How Does It Help Your Business?* <https://seopressor.com/blog/what-is-c2b-ecommerce/>

[smallbusiness] (2018) - Differences Between B2C & B2B in Business Systems <https://smallbusiness.chron.com/differences-between-b2c-b2b-business-systems-39922.html>

[stylefactoryproductions] (2018) - Bigcommerce review (2018) - pros and cons of a leading e-commerce solution <https://www.stylefactoryproductions.com/blog/bigcommerce-review>

[sqa] (2009) - Section 1: Business Operations on the Internet https://www.sqa.org.uk/e-learning/ECIntro01CD/page_05.htm

[stylefactoryproductions] (2018) - Squarespace review (2018) | The 12 big things you need to know <https://www.stylefactoryproductions.com/blog/squarespace-review>

[stylefactoryproductions] (2018) - ECWID review (2018) - how to add e-commerce to any website <https://www.stylefactoryproductions.com/blog/ecwid-review>

[smallbiztrends] (2018) - Fascinating Pros and Cons to an Online Business You MUST Know for Success <https://smallbiztrends.com/2018/07/ecommerce-advantages-and-disadvantages.html>

[shopkeep] (2018) - Exploring the advantages and disadvantages of ecommerce <https://www.shopkeep.com/blog/advantages-and-disadvantages-of-ecommerce>

[softwareengineerinside] (2011-2018) - What is PHP? How is it used? and Are there PHP Tutorials? <https://www.softwareengineerinsider.com/programming-languages/php.html>

[toppr] (2018) - Benefits and Limitations of e-Business <https://www.toppr.com/guides/business-studies/emerging-modes-of-business/benefits-and-limitations-of-e-business/>

[tutorialspoint] (2018) - E-Commerce - B2C Model https://www.tutorialspoint.com/e_commerce/e_commerce_b2c_mode.htm

[thebalancesmb] (2018) - Advantages and Disadvantages of Ecommerce <https://www.thebalancesmb.com/ecommerce-pros-and-cons-1141609>

[us.accion] (2018) - E-Commerce: Advantages and Disadvantages <https://us.accion.org/resource/e-commerce-advantages-and-disadvantages/>

[virtocommerce](2018) - 20 Best E-Commerce Platforms For Websites In April 2018. Top E-Commerce Platforms List <https://virtocommerce.com/glossary/best-ecommerce-platforms>

[vanguardsw] (2018) - Compiled vs. Interpreted Languages <http://www.vanguardsw.com/dphelp4/dph00296.htm>

[websitesetup] (2018) - 9 Best ("Easy") eCommerce platforms <https://websitesetup.org/best-ecommerce-platform/>

[websitetooltester] (2018) - Shopify Review: What's all the hype about? <https://www.websitetooltester.com/en/reviews/shopify/>

[websitetooltester2] (2018) - *Jimdo Review: We take Jimdo for a test drive*
<https://www.websitetooltester.com/en/reviews/jimdo-review/>

[websitebuilderexpert] (2018) - *13 Key Things To Know Before You Use Wix.com - Wix Review 2018* <https://www.websitebuilderexpert.com/builders/wix/wix-review/>

[whoishostingthis] (2018) - *Why Is Weebly One of the Most Popular Site Builders?*<https://www.whoishostingthis.com/hosting-reviews/weebly/>

[zeepedia] (-) - *E-Commerce* http://www.zeepedia.com/read.php?e-business_disadvantages_of_e-business_e-commerce&b=10&c=29