



## Słowa-klucze do wykładu „Trendy w e-biznesie”

dr hab. Mirosław Moroz, prof. UE

Wrocław, dnia 27 listopada 2017 r.

---

**Barriere wejścia** - a więc czynniki ograniczające możliwość utworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstwa w danym segmencie rynku. Wśród barier wejścia wymienia się m.in.:

- korzyści skali, tj. brak opłacalności działalności gospodarczej poniżej pewnej, dużej skali działalności, skutkującą zmniejszeniem kosztów jednostkowych;
- brak/ograniczenie dostępu do kanałów dystrybucji, co oznacza konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów pozyskania klienta;
- bariery formalno-prawne – np. wymóg uzyskania koncesji na dany rodzaj działalności gospodarczej;
- możliwości pozyskania wykwalifikowanego zespołu pracowników;
- wysoki poziom technologiczny konkurentów i związana z tym konieczność „gonienia” rywali.

**Barriere wyjścia** – czynniki, czyli wysokie koszty związane z zaprzestaniem działalności i ze zmianą danego sektora działalności gospodarczej, takie jak: sprzedaż aktywów, przekwalifikowanie pracowników, utracone korzyści.

**E-biznes** - sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa polegający na wymianie wartości (produktów, informacji, e-pieniądza) z wykorzystaniem mediów elektronicznych (Internetu czy aplikacji mobilnych).

**Internet** – globalna sieć informatyczna bazująca na jednolitym protokole wymiany danych.

**Model biznesowy** – podstawowa koncepcja funkcjonowania przedsiębiorstwa, uwzględniająca przedmiot działalności, sposoby generowania dochodów, segmentacji klientów i sposobów ochrony zysków przed poczynaniami konkurentów.

**Nisza rynkowa** (segment rynku) – oznacza pewną (niewielką) część rynku o specyficznych i najczęściej niezaspokojonych potrzebach klientów.

**Rynek** – mechanizm koordynacji wymiany dóbr w oparciu o cenę i wolumen transakcji.