

بررسی مزایا و معایب کسب و کار اینترنتی خانگی در تجارت الکترونیکی ایران

سیما وثوقی اصل^۱، زهرا عصمتی^۲، علی قربان زاده^۳، مرتضی کوشکی

^۱مجتمع فنی و مهندسی اسفراین (نویسنده مسئول)

^۲مجتمع فنی و مهندسی اسفراین

^۳مجتمع فنی و مهندسی اسفراین

^۴دانشگاه فردوسی مشهد

چکیده

تجارت الکترونیک شامل خرید و فروش، بازاریابی و خدمت رسانی برای محصولات، خدمات و اطلاعات از طریق اینترنت و سایر شبکه ها است. کسب و کار اینترنتی نوعی تجارت الکترونیک است که عبارتست از خرید، فروش، مبادله کالا، خدمات و اطلاعات از طریق شبکه های رایانه ای از جمله اینترنت می باشد. ارتباطات تجارت الکترونیک از زاویه دیگر تحت عنوان کسب و کار الکترونیکی مطرح می شود. برای کسب و کار اینترنتی خانگی تعریف دقیقی وجود ندارد اما می توان به این صورت بیان کرد که هر کسب و کاری که در منزل انجام می شود نوعی کسب و کار اینترنتی خانگی است. کسب و کارهای خانگی به دلیل دارا بودن مزایای متعددی نظیر پتانسیل قابل توجه در افزایش اشتغال در کشور و هزینه ی توسعه بسیار پایین، در سال های اخیر در کشور ما مورد توجه قرار گرفته است. این کسب و کارها در گروه کسب و کارهای کوچک و متوسط تقسیم بندی می شوند. با در نظر گرفتن این مطلب که توسعه کسب و کار منبعی مهم برای توسعه ی اقتصادی کشورها محسوب می گردد، بررسی عوامل موثر بر ارتقا کسب و کارهای خانگی می تواند در توسعه و پشتیبانی این کسب و کارها موثر واقع گردد. فرآیند توسعه کسب و کار متأثر از عوامل متعددی می باشد که سرمایه گذاری های داخلی یکی از آنهاست. در این مقاله ابتدا به تشریح مفهوم تجارت الکترونیک و کسب و کار اینترنتی پرداخته شده است و سپس به بررسی انواع کسب و کار اینترنتی خانگی پرداخته شده است. در نهایت با توجه به اطلاعات جمع آوری شده، مزایا و معایب کسب و کار اینترنتی خانگی در تجارت الکترونیکی ایران در کشور ارائه شده است.

واژه های کلیدی: کسب و کار اینترنتی خانگی، تجارت الکترونیکی، مزایا و معایب

۱. مقدمه

در اواخر دهه ۱۹۹۰، اقتصاد جهانی با دو تغییر بنیادی و ساختاری ناشی از جهانی شدن و انقلاب فناوری ارتباطات و اطلاعات (ICT) روبه رو شد. برخی تحلیل گران اقتصادی بر این دو پدیده را اقتصاد نوین نام نهاده اند. پیشرفت های چشم گیر در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات در دهه های اخیر، موجب دگرگونی در بسیاری از زمینه ها از جمله تجارت جهانی گردیده و به تبع آن، فرایندهای بسیاری از فعالیتهای تجاری، اقتصادی، بانک داری، گمرکات و غیره دستخوش تغییرات شده اند [۱]. امروزه استفاده از اینترنت و کسب و کارهای حاصل از این فناوری توسط شرکت ها، به وسیله ای برای کسب مزیت رقابتی در کسب و کارها تبدیل شده است. تحولات جدید قرن بیست و یکم و جهانی شدن بازار و به دنبال آن، بروز شیوه های جدید تجارت و بازاریابی که تحت تاثیر پیشرفت سریع و همه جانبه علم و فناوری به وجود آمده و بسیاری از اقتصاددانان، متخصصان و آینده نگران را بر این باور داشته که در سال های اخیر انقلابی شبیه انقلاب صنعتی به وقوع پیوسته است. این انقلاب، جهان را وارد عصر اطلاعات کرده و بسیاری از جنبه های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی حیات بشری را دستخوش تحولی عمیق ساخته و با بهره گیری از فناوری های نوین، به سطحی جدید و غیرقابل تصور از پویایی و تغییرپذیری دست یافته است. [۲] پیشرفت سریع تکنولوژی ارتباطات و اطلاعات، از جمله تغییرات مهم و اساسی چند دهه اخیر بوده و تأثیر آن بر رشد اقتصادی بنگاه های کارآفرین کشورها انکارناپذیر است. تجارت الکترونیک از جمله ابعاد گوناگون این تکنولوژی است که بر سازمان های تجاری و غیر تجاری تأثیر فراوانی داشته است. کاربرد تجارت الکترونیک در سازمان های بزرگ تجاری به وضوح قابل مشاهده است. اما علی رغم مزایای رقابتی زیاد آن برای کسب و کارهای کوچک و متوسط به عنوان بنگاه های کارآفرین، کاربرد آن تا حد زیادی مغفول مانده است [۳]. در این مقاله ضمن مرور بر مفاهیم تجارت الکترونیک و کسب و کار اینترنتی به بررسی مزایا و معایب کسب و کار اینترنتی خانگی در تجارت الکترونیک پرداخته شده است.

۲. تجارت الکترونیک

تجارت الکترونیک (E-commerce) به تمام ابعاد و فرآیند بازار که بتوان با اینترنت و تکنولوژی web انجام داد گفته میشود. تجارت الکترونیک به شیوه ای از تجارت گفته می شود که در آن بازارهای خرید و فروش به صورت آنلاین صورت می گیرد. به این معنا که شبکه های اینترنتی به عنوان واسطه میان مصرف کنندگان و تولیدکنندگان عمل می کنند. فروشگاه های اینترنتی در حکم بنگاه های اقتصادی عمل می کنند و کاربران اینترنتی نیز همان خریداران و مشتریان می باشند. از تجارت الکترونیک می توان با عنوان «کسب و کار اینترنتی» نیز یاد کرد. در سال های اخیر به دلیل رشد روزافزون استفاده از اینترنت، تجارت الکترونیک بیش از پیش کاربرد یافته است که همچون گذشته یک واژه بیگانه و نامأنوس به شمار نمی رود. تجارت الکترونیکی را می توان انجام هرگونه امور تجاری بصورت آنلاین و از طریق اینترنت بیان کرد. این تکنیک در سالهای اخیر رشد بسیاری داشته است و پیش بینی می شود بیش از این نیز رشد کند. تجارت الکترونیکی به هرگونه معامله ای گفته می شود که در آن خرید و فروش کالا یا خدمات از طریق اینترنت صورت پذیرد و به واردات یا صادرات کالا یا خدمات منتهی می شود. تجارت الکترونیکی معمولاً کاربرد وسیع تری دارد، یعنی نه تنها شامل خرید و فروش از طریق اینترنت است بلکه سایر جنبه های فعالیت تجاری، مانند خریداری، صورت برداری از کالاها، مدیریت تولید و تهیه و توزیع و جابه جایی کالاها و همچنین خدمات پس از فروش را در بر می گیرد. البته مفهوم گسترده تر تجارت الکترونیک کسب و کار الکترونیک می باشد. تجارت الکترونیکی در سطح وسیعی کاربرد دارد به این معنا که نه تنها شامل خرید و فروش از طریق اینترنت است؛ بلکه شامل سایر جنبه های فعالیت تجاری مانند تهیه لیست از کالاها، مدیریت تولید، تهیه، توزیع، جا به جایی کالاها و همچنین خدمات پس از فروش می شود. تجارت الکترونیک نیز، مانند هر تکنولوژی دیجیتالی یا بازار خرید دیگری که بر مصرف کننده استوار است، در طول سال ها تکامل یافته است. با محبوب تر شدن دستگاه های تلفن همراه، تجارت گوشی همراه نیز بازار مختص خود را پیدا کرده است. با ظهور شبکه های اجتماعی آنها به محرک مهمی برای تجارت الکترونیک مبدل شده اند. بازار در حال تغییر، فرصت

بزرگی را برای کسب و کارها فراهم می کند تا ارتباط خود با مشتری را بهبود دهند و بازار خود را در دنیای آنلاین گسترش دهند. تجارت الکترونیکی شامل خرید و فروش، بازاریابی و خدمت رسانی برای محصولات، خدمات و اطلاعات از طریق اینترنت و سایر شبکه ها است [۴]. در اواخر دهه ۱۹۹۰، اقتصاد جهانی با دو تغییر بنیادی و ساختاری ناشی از جهانی شدن و انقلاب فناوری ارتباطات و اطلاعات (ICT) روبه رو شد. برخی تحلیل گران اقتصادی بر این دو پدیده را اقتصاد نوین نام نهاده اند. پیشرفت های چشم گیر در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات در دهه های اخیر، موجب دگرگونی در بسیاری از زمینه ها از جمله تجارت جهانی گردیده و به تبع آن، فرایندهای بسیاری از فعالیت های تجاری، اقتصادی، بانک داری، گمرکات و غیره دستخوش تغییرات شده اند. در تجارت الکترونیک، خرید و فروش کالا و خدمات از طریق اینترنت به خصوص "شبکه جهانی" انجام می شود. این نوع تجارت، به عنوان یکی از مهم ترین و ارزش افزا ترین کاربردهای فناوری ارتباطات و اطلاعات، نقش ویژه ای را در حرکت کشورهای گوناگون به سمت اقتصاد شبکه ای ایفا کرده است. [۵]

برای تجارت الکترونیک تعاریف گوناگونی ارائه شده است که اغلب آنها مبتنی بر تجربه های گذشته در استفاده از تجارت الکترونیک بوده است. کمسیون اروپا تجارت الکترونیک را مبتنی بر پردازش و انتقال الکترونیکی داده ها، شامل متن، صدا و تصویر، تعریف می کند. تجارت الکترونیک فعالیت های گوناگونی از قبیل مبادله الکترونیکی کالاها و خدمات، تحویل فوری مطالب دیجیتالی، انتقال الکترونیکی وجوه، مبادله الکترونیکی سهام، برنامه الکترونیکی، طرح های تجاری، طراحی و مهندسی مشترک، منبع یابی، خریدهای دولتی، بازاریابی مستقیم و خدمات بعد از فروش را در بر می گیرد. [۱]

۳. کسب و کار اینترنتی خانگی

کار در منزل نهایتاً باعث کسب در آمد در منزل می شود. کسب و کار اینترنتی خانگی به کار در منزلی گفته می شود که با استفاده از اینترنت به کسب درآمد اینترنتی در منزل می انجامد. به عبارتی کسب و کار خانگی اینترنتی یعنی اینکه شما در منزل و با استفاده از اینترنت کسب درآمد نمایید.

کسب و کار اینترنتی خانگی یکی از پرتعدادترین کسب و کارها می باشد. برای داشتن این شغل هیچ نیازی به مدرک تحصیلی نمی باشد. البته خیلی از افراد تحصیل کرده نیز بدلیل شرایط بد اشتغال در کشور به سمت کسب و کارهای خانگی روی آورده اند. این کسب و کار بدلیل اینکه می تواند باعث درآمد زایی در منزل گردد تبدیل به یک شغل ثابت و پردرآمد برای خیلی از افراد شده است. یکی از مهمترین مسائل کشورها در دنیای امروز و به خصوص کشورهای در حال توسعه با جمعیت نسبتاً جوان که نظام های سیاسی این جوامع را با چالش جدی روبرو کرده است، مسأله افزایش نرخ بیکاری است. طبق تحقیقات انجام شده، یکی از راهکارهای حل این مشکل، راه اندازی کسب و کارهای کوچک است. طبق آمار و اطلاعات مربوط به سایر کشورها در بین کسب و کارهای کوچک و متوسط، کسب و کارهای خانگی به علت مزیت هایی که دارند به سرعت توسعه یافته و سهم به سزایی در کاهش نرخ بیکاری و توسعه اقتصادی و اجتماعی این کشورها داشته اند. کسب و کارهای خانگی از نظر ایجاد شغل، نوآوری در عرضه محصول یا خدمات، موجب تنوع و دگرگونی زیادی در اجتماع و اقتصاد هر کشور می شوند. این نوع کسب و کارها می تواند به عنوان یکی از راهکارهای توسعه اقتصادی عمل کند و زمینه مناسبی برای کسب درآمد می باشد. [۶]

امروزه شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه موجب توجه بیشتر به کسب و کارهای خانگی به عنوان فرصت دسترسی به اشتغال، معیشت پایدار و رشد اقتصادی شده است. با توجه به این امر در ایران اقداماتی در قالب سیاست گذاری، قوانین و حمایت ها برای گسترش کسب و کارهای خانگی صورت گرفته، که آن ها هم با چالش هایی مواجه و اثربخشی شان کاهش یافته است. در ایران در مراحل سه گانه حیات کسب و کار اقداماتی انجام شده اما این مداخلات عموماً در مرحله شکل گیری بوده و در مراحل تثبیت و رشد اقدام کمتری انجام شده است. در جافتادگی نهادی کسب و کارهای خانگی و فرایند قانونی، اداری و اجرایی این اقدامات مشکلاتی وجود دارد که مانع دسترسی کسب و کارها از حمایت ها

می شود اما هنگامی که کسب و کارها به این اقدامات دسترسی داشته اند، موفق تر بوده اند. دسترسی به اطلاعات، گرفتن مجوز، وام و بازار در اقدامات انجام شده بیشترین تاثیر را در موفقیت کسب و کارهای خانگی داشته است. [۷]

با توجه به رقابت فزاینده‌ای که میان جوامع بوجود آمده بیشتر این رقابت سمت و سویی بر سر منابع و سرمایه‌ها دارد. یکی از مهمترین این سرمایه‌ها، سرمایه انسانی است. خوشبختانه به دلیل جوان بودن جمعیت ایران، سرمایه انسانی بالقوه‌ای وجود دارد که قطعاً هدایت و برنامه ریزی خاصی را برای توانمندسازی و سپس جذب آنها در ساختار اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و سیاسی کشور می طلبد. یکی از این برنامه ریزی‌ها توجه ویژه به کسب و کارهای خانگی به عنوان راهکاری کم هزینه و یکی از اصلی ترین مزیت های رقابتی و استراتژی های کلان دهه آینده میان جوامع بشمار می رود. از این رو توجه به مقوله کارآفرینی جهت دستیابی به راهکارهای جدید، بخصوص کسب و کارهای خانگی بیش از پیش توجه سیاستگذاران و تصمیم گیران قرار گرفته است. [۸]

۴. ارتباط کسب و کار اینترنتی خانگی و تجارت الکترونیک

تجارت و روش های کسب و کار، یکی از مهم ترین حوزه هایی است که با به کارگیری فناوری های نوین اطلاعاتی و ارتباطی و اینترنت به سرعت و به شدت تحت تاثیر قرار گرفت. بسیاری از روش های سنتی کسب درآمد متحول گشته و روش ها و ارزش های جدید فراوانی نیز پا به عرصه وجود نهادند. مدل کسب و کار یک متد انجام کسب و کار است به نحوی که توسط آن شرکت بتواند خود را حفظ نموده و بقای خود را تضمین نماید، به عبارت دیگر تولید درآمد کند. در یک نگاه کلی می توان گفت کسب و کار الکترونیک عبارتست از کاربردی کردن کلیه سیستم های اطلاعاتی برای تقویت و کنترل فرآیندهای کسب و کار. امروزه این فرآیندها با استفاده از تکنولوژی های مبتنی بر وب توسعه می یابند. [۹]

کسب و کار الکترونیک به مفهوم کلی شامل به کارگیری فناوریهای جدید برای برقراری ارتباطات زنجیره ای بین سازندگان، فروشندگان، عرضه کنندگان و به طور کلی ارایه دهندگان کالا و خدمات از یک سو و خریدار و مصرف کننده و یا به طور کلی مشتری از سوی دیگر است و نتیجه آن اتخاذ تصمیمهای بهتر، بهینه سازی کالا و خدمات، کاهش هزینه ها و گشودن کانالهای جدید است. ولی تجارت الکترونیک به هر شکلی از نقل و انتقالات در تجارت اطلاق می شود که در آن طرفین، بیشتر از طریق الکترونیکی با یکدیگر در تماس هستند تا از طریق نقل و انتقالات فیزیکی. به عبارت دیگر، تجارت الکترونیک زیربخشی از کسب و کار الکترونیک در سازمانها است، زیرا در کسب و کار الکترونیک، شکل الکترونیکی کلیه فرایندهای کسب و کار سازمان از قبیل تولید، تحقیق و توسعه امور اداری، مالی، مدیریت نیروی انسانی، پشتیبانی و تجارت مطرح است. در حالی که در تجارت الکترونیک تنها فرایند تجارت سازمان به صورت الکترونیک یک جزء بنیادی از کسب و کار الکترونیک به حساب می آید. کسب و کار الکترونیک باعث می شود تا فرایندهای تجارت، روابط و دادوستد جهانی گردد. محیط تجاری شرکت، ممکن است، شامل یک شبکه جهت دسترسی به سازمانهای عمومی یا شبکه هایی که با محافظت خاص برای دسترسی افرادی خاص طراحی شده و یا حتی شبکه داخلی باشد که برای دسترسی افراد و کارمندان داخل شرکت طراحی شده است. کسب و کار الکترونیک تنها قراردادن یک صفحه شبکه ای نیست. بلکه محیط مدلهای تجاری اعم از تجارت با کارمندان، مشتریان، تامین کنندگان و شرکا است. [۱۰]

۵. مزایا کسب و کار اینترنتی خانگی

برخی از مهمترین مزایای کسب و کار اینترنتی خانگی را میتوان به شرح زیر خلاصه نمود:

- ۱ - یکی از فواید کار در دفتر خانه این است که رفت و آمد از دفتر به سایر نقاط خانه بسیار کوتاه انجام میشود، این زمان بیشتری را برای فعالیت های تولید به شما می دهد.

- ۲- کار کردن در منزل به شما این امکان را می دهد که افراد بیشتری را استخدام کنید، یا افراد کمتری را استخدام کنید، به راحتی کار کنید و یا ساعات کمتری را (به اندازه کافی) کار کنید.
- ۳- انعطاف پذیری ساعات کاری از دیگر دلایل مهم این نوع از کسب و کار است. قادر بودن به کار در شب یا اول صبح، یک لطف بزرگ برای کارآفرینانی است که با بچه ها یا سایر تعهدات سروکار دارند.
- ۴- کاهش هزینه ها از دیگر فواید این نوع از کسب و کار می باشد. در این مورد شما اجاره فضای اداری، قبض آب، برق، تلفن که به صورت تجاری محاسبه می شود را ندارید و هزینه ی رفت و آمدتان نیز به عدد صفر خواهد رسید.
- ۵- آزادی عمل بیشتر نسبت سایر مشاغل
- ۶- ساعات کاری انعطاف پذیر
- ۷- پایین بودن هزینه راه اندازی کسب و کار
- ۸- امکان کار کردن پاره وقت
- ۹- راحت بودن تربیت کردن بچه ها
- ۱۰- داشتن فرصت و زمان بیشتر برای کار
- ۱۱- محیط کاری مناسب برای افراد معلول و کم توان
- ۱۲- احتمال موفقیت بیشتر در جذب مخاطب
- ۱۳- پایین بودن میزان نرخ ریسک
- ۱۴- احساس راحتی بیشتر و کاهش استرس
- ۱۵- عدم نیاز به مجوزات خاص

۶. معایب کسب و کار اینترنتی خانگی

از مهمترین معایب کسب و کار خانگی، از دست دادن فضای خصوصی برای کار است. زمانی که محل کار شما، خانه ی شماست، مرز مشخصی بین فضای کار و زندگی به صورت جداگانه وجود نخواهد داشت که این می تواند منجر به عدم تمرکز شما بر امور کسب و کارتان شده و بازدهی را پایین بیاورد. راه حل رفع این معضل، به شکل برنامه ریزی شما و نحوه استفاده از وقت و نیروی در دسترس است. اگر روحیه ی مدیریت و سخت کوشی ندارید با راه اندازی کسب و کار خانگی خداحافظی کنید. نداشتن یک برنامه ی قابل اجرا و منطقی، بیشتر از اینکه شما را به سمت موفقیت سوق دهد، بیشتر باعث هرج و مرج، شلختگی و آشفتگی خواهد شد. بنابراین اگر خودتان توانایی برنامه ریزی ندارید از یک مشاور برنامه ریزی کمک بگیرید.

از معایب کسب و کار خانگی، ماندن در فضای خانه در ساعات طولانی است و این امکان برقراری ارتباط با دیگران در محیط خارج از خانه را به حداقل می رساند. علی رغم محدودیت هایی که هنگام کار در مجموعه های بزرگ دارید، تعامل با افراد مختلف و گفتگو بر سر موضوعات متنوع، کمی از خستگی کار روزانه را از بین می برد. اگر کنار آمدن با تنهایی و کاهش معاشرت با دیگران برای شما دشوار است، نسبت به تصمیم خود برای راه اندازی کسب و کار خانگی تجدید نظر کنید.

از مهمان سرزده نهراسید: یکی از دردرسهای کسب و کار در منزل، رفت و آمدهای وقت و بی وقت دوستان و اقوام است که ممکن است در روند کار شما خلل ایجاد کند. تصور اینکه شما در خانه هستید، باعث می شود مهمانان به شکل سرزده زنگ خانه شما را بزنند و توقع روی گشاده و پذیرایی از شما داشته باشند. برای مدیریت چنین معضلی بهتر است شرایط کاری خود را از قبل به نزدیکان اطلاع دهید.

روال دریافت یا پرداخت در کسب و کار خانگی، کمی متفاوت از مجموعه های بزرگ است. شما ممکن است جنس را به دست مشتری برسانید و هزینه آن را بعد از تحویل، دریافت کنید. در این میان افرادی سودجو ممکن است بعد از تحویل گرفتن کالا یا خدمات، هرگز هزینه آن را به شما پرداخت نکنند.

از معایب کسب و کار خانگی، خو گرفتن به فضای بسته ی کار در خانه است که به مرور تمایل شما را برای گذراندن وقت بیشتر در خارج از خانه کاهش می دهد. مراقب باشید ماندن طولانی مدت در فضای یکنواخت، کسل کننده خواهد بود که این خود منجر به علائم شبه افسردگی خواهد شد.

چاقی و اضافه وزن خطری است که شاغلین در خانه را تهدید می کند. طبیعی است که وقتی شما برای شروع روز کاری از خانه خارج نمی شوید، خود را از پیاده روی و تحرک محروم می کنید. بنابراین برای حفظ سلامتی ضروری است زمانی را برای پیاده روی و فعالیت های بدنی در طول روز اختصاص دهید.

یکی دیگر از معایب کسب و کار خانگی که معمولاً از نظر پنهان می ماند، این است که وقتی به عنوان یک کارآفرین، کسب و کاری را راه اندازی می کنید، در واقع مسئولیت تمام جنبه های این فعالیت را بر دوش خود گذاشته اید. ممکن است شما در ساعاتی که به ظاهر مختص استراحت و بیکاری شماست، از لحاظ ذهنی مشغول رفع و رجوع کردن مسائل مربوط به کار باشید. بهتر است زمانی را برای تجدید انرژی در نظر بگیرید. خستگی ذهنی، بازدهی شما را به شدت کاهش می دهد.

۷. نتیجه گیری

در کسب و کارهای اینترنتی فرد ابتدا باید جنبه های متفاوت این بازار را براساس نوع تجارت بسنجیده شود و اگر مزایای حضور بر معایب و درآمدها بر مخارج سنگینی کرد، وارد تجارت آنلاین یا کسب و کار اینترنتی شوند. البته قابل توجه است که امروزه اکثر گروه های بازاریابی از فضای مجازی برای تبلیغات شرکت ها و برندها کمک می گیرند و حضور در بازارهای فیزیکی بسیار به حضور در رسانه های مجازی وابسته شده است و این دو مکمل هم اند و در صورت استفاده از فرصت های هر دو بازار، رشد یک برند حتمی خواهد بود. درجه و شدت مزایا و معایب کسب و کار خانگی، کاملاً بستگی به شرایط، امکانات و تیپ شخصیتی افراد داشته و اینکه چطور با موانع برخورد کند بستگی به توانایی برنامه ریزی و مدیریت افراد دارد. با توجه به همه این نکات، افراد با تصمیم بگیرند و کار را شروع کنند.

منابع

۱. جمال، خ.ج.، تجارت الکترونیکی.
۲. موسوی، س. and م. کرباسی، تاثیر راهکارهای بازاریابی و فروش اینترنتی و تجارت الکترونیک بر بهبود وضعیت کسب و کارها در شرایط کرونا، in همایش ملی بهبود و بازسازی سازمان و کسب و کار. ۱۳۹۹، undefined.
۳. مصلح، ع.، ی. جعفرپور، and م. سعیدی، نقش تجارت الکترونیک (EC) در ایجاد مزیت رقابتی در کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs)، in هفتمین همایش ملی و اولین همایش بین المللی تجارت و اقتصاد الکترونیکی. undefined، ۱۳۹۲.

۴. بلوچ، م. and ر. جعفری، بررسی تجارت الکترونیک: چالش ها، مزایا و راهکار آن، in دومین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری. ۱۳۹۶، undefined.
۵. خانی جزئی، ج. تجارت الکترونیکی. چشم انداز مدیریت بازرگانی (چشم انداز مدیریت (پیام مدیریت))، ۱۳۸۶. ۷(۲۵): p. -.
۶. خسروی پور، ا. and ب. خسروی پور، کسب و کار خانگی رویکردی برای اشتغال، in دومین همایش ملی مدیریت کسب و کار. ۱۳۹۳.
۷. پرچمی and جلالی، جالفتادگی نهادی و اثربخشی آن بر کسب و کارهای خانگی. جامعه شناسی نهادهای اجتماعی، ۲۰۲۰. ۷(۱۵): p. ۸۹-۱۲۳.
۸. کاظمی and م. دخت. محاسن و مزیت های کسب و کار خانگی. in اقتصاد خانواده در فرهنگ رضوی. ۲۰۱۲.
۹. مؤدهی، ن.، ا. مهربان، and ع. ا. جلالی، معماری مدل های کسب و کار الکترونیکی در تجارت الکترونیک، in چهارمین همایش ملی تجارت الکترونیک. ۱۳۸۶.
۱۰. میرزائی، ف. نقش تجارت الکترونیک و بازاریابی اینترنتی در رونق کارآفرینی و بهبود فضای کسب و کار، in کنفرانس بین المللی پژوهش های کاربردی در علوم مهندسی و علوم انسانی. ۱۴۰۱.