

Chapter 4		Chapter 4	
Accumulated balance digital payment system (131)	w.Info Key Terms	Banner ad, (121)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Business-to business (B2B) electronic commerce (122)	w.Info Key Terms	Business-to consumer (B2C) electronic commerce (122)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Call center (126)	w.Info Key Terms	Channel conflict (139)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Clicks and mortar (122)	w.Info Key Terms	Consumer-to consumer (C2C) electronic commerce (122)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Digital cash (131)	w.Info Key Terms	Digital checking (132)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Digital credit card payment system (130)	w.Info Key Terms	Digital wallet (130)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Disintermediation (123)	w.Info Key Terms	Dynamic pricing (121)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Electronic billing and payment presentation system (132)	w.Info Key Terms	Electronic payment system (130)	w.Info Key Terms

Chapter 4		Chapter 4	
Eine graphische Anzeige auf einer Website, die für Inserate gebraucht wird. Es ist mit dem Web des Inserierers verbunden, so dass die Person durch Klicken darauf zur Website des Inserierers weitergeleitet wird	w.info Key Terms	Systeme, die es dem Benutzer ermöglichen, kleine Zahlungen und Einkäufe im Web zu erledigen und eine Abbuchungsbilanz auf ihrer Kreditkarte oder der Telefonrechnung zusammenzustellen	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Direkter elektronischer Einzelhandel von Produkten und Diensten an individuelle Kunden	w.info Key Terms	Elektronische Verkäufe und Handel von Waren und Diensten innerhalb verschiedener Firmen	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Konkurrenz zwischen zwei oder mehr unterschiedlichen Verteilungsketten, die gebraucht werden um Produkte oder Dienste derselben Firma zu verkaufen	w.info Key Terms	Eine organisierte Abteilung, die verantwortlich für den Kundendienst per Telefon oder anderen Kanälen ist	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Elektronischer Handel, in dem Konsumenten Waren und Dienste an andere Verbraucher verkaufen	w.info Key Terms	Geschäftsmodell, in dem die Website eine Erweiterung der traditionellen Geschäftsart (bricks-and-mortar business) ist	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Systeme, die die Funktionalität der existierenden Überprüfungskonten erweitern, damit sie für Zahlungen der Online-Einkäufe gebraucht werden können	w.info Key Terms	Zahlungsmittel, das in elektronischer Form ausserhalb dem normalen Geld-Netzwerk vorkommt	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Software, die Kreditkarten, elektronisches Geld, Besitzerinformationen und Adressen speichern/ aufbewahren und diese Daten während dem elektronischen Handel automatisch besorgen	w.info Key Terms	Sicherheitsservice für Kreditkartenzahlungen im Internet, die die übermittelten Informationen unter Kunden, Handelsseiten und bearbeitenden Banken schützen	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Preisbildung von Artikeln, die während real-time-Interaktionen zwischen Käufern und Verkäufern basiert, die bestimmt, was die Artikel zu besonderen Zeitpunkten wert sind.	w.info Key Terms	Die Beseitigung von ganzen Organisationen oder Geschäftsbereichen, die Teile des ursprünglichen Wertschöpfungsprozess sind (z. B. DELL schmeisst Zwischenhändler raus)	w.info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Der Gebrauch von digitalen Technologien (z. B. Kreditkarten, smart cards und online-Zahlungssysteme) um Produkte und elektronische Dienstleistungen zu bezahlen	w.info Key Terms	System, das gebraucht wird um monatliche Routine-Rechnungen zu zahlen. Es ermöglicht den Kunden ihre Rechnungen elektronisch zu besichtigen und sie durch elektronische Überweisungen von Banken oder des Kreditkarten-Kontos zu bezahlen.	w.info Key Terms

Chapter 4		Chapter 4	
Exchange (129)	w.Info Key Terms	Information asymmetry (118)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Micropayment (131)	w.Info Key Terms	Mobile commerce (m-commerce) (122)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Net marketplace (128)	w.Info Key Terms	Peer to peer payment system (131)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Pop up, ad (121)	w.Info Key Terms	Portal (121)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Private exchange (128)	w.Info Key Terms	Procurement (127)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Pure-play (122)	w.Info Key Terms	Reach (119)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Reintermediation (124)	w.Info Key Terms	Richness (119)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Search cost (118)	w.Info Key Terms	Smart card (131)	w.Info Key Terms

Chapter 4		Chapter 4	
Situation, in der zwei Parteien in einer Abwicklung involviert sind, wobei eine Partei stärker ist, weil sie mehr Informationen besitzt und so die Transaktion bestimmt.	w.Info Key Terms	Dritter Markt, der sich in erster Linie nach der Transaktion orientiert und viele Käufer und Lieferanten für bestimmte Einkäufe verbindet	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Der Gebrauch von mobilen Geräten, wie zum Beispiel Handys oder elektronische Organizer, um Geschäfte über das Internet abzuwickeln ((B2C) (B2B))	w.Info Key Terms	Zahlung einer sehr kleinen Summe Geld, meistens weniger als 10 \$	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Elektronisches Zahlungssystem für Leute, die Geld an Verkäufer schicken wollen, die Kreditkarten nicht akzeptieren	w.Info Key Terms	Ein einzelner Marktplatz basierend auf Internettechnologie, der viele Käufer mit vielen Verkäufern verbindet (E.bay)	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Web-Seite oder andere Dienstleistung die Zugang zum Web oder Firmen -Daten ermöglicht	w.Info Key Terms	Inserat / Anzeige die automatisch öffnet und nicht schliesst, bis man darauf klickt	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Beschaffung von Gütern und Matreialien, Verhandlung mit Liferanten, Warenczahlung , Aushandlung von Lieferantenbedingungen	w.Info Key Terms	= wie "privat industrial network" Netzwerk, das die Systeme verschiedener Firmen und Industrien zu korrdination-transorganisatorischer Geschäftsprozessen miteinander verbindet	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Mass dafür, wieviele Leute ein Geschäft erreichen kann und wieviele Produkte diesen angeboten werden können	w.Info Key Terms	Geschäft, das allein auf dem Internet basiert	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
Mass der Tiefe und Detailgrad von Informationen, das ein Geschäft seinen Kunden anbietet. Sowie auch Mass für die Menge, die ein Geschäft vom Kunden erhält (bezieht sich darauf wie viele Infos auf einer Homepage sind)	w.Info Key Terms	Verschiebung der vermittelnden Rolle im Wertschöpfungsprozess zu einer neuen Ressource	w.Info Key Terms
Chapter 4		Chapter 4	
kreditkartengrosse Plastik-Karte, die digitale Informationen speichert und zur elektronischen Bezahlung gebraucht werden kann	w.Info Key Terms	Zeit und Kosten, die verwendet werden um eine passendes und preiswertes Produkt zu finden	w.Info Key Terms

[illegible]

[illegible]