Обобщение на тема:

**Електронна търговия**

България, 2009

Един електронна търговия решения за бизнес е включването на всички аспекти на икономическата дейност в електронен формат. Много добре утвърдените компании са продажба на он-лайн в продължение на години. Така например, Dell Компютри АД, е продажба на компютри, директно на крайни потребители в продължение на години. В момента, Dell продава прекомерен от 1 милион долара на компютрите в ежедневието на World Wide Web (WWW). Когато един бизнес е внедрена електронна търговия разтвор, бизнесът ще се опита по-ниска цена операция, докато в същото време подобрява своята печалба. Е-търговия решение ще позволи на бизнеса да се премахне излишната бюрокрация. Всички документи и данни могат да бъдат трансформирани в електронен формат. По този начин, то ще спре ценен шелф пространство и данни могат да търси и са достъпни в рамките на секунди. Електронната търговия ще автоматизира процеса на продажби.

Клиентите могат да посочат & кликнете върху продуктите, които желаят да закупят, попълнете информация за клиентите, както и продукти, ще бъдат изпратени и получени в въпрос на няколко дни. Отделът администрация не трябва да попълните всички документи, тъй като клиентите са го направили вече. По този начин, ефективността ще бъде значително подобрено. С д-разтвор търговия, бизнес ще бъде отворен 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата. Хората от всяка точка на света с достъп до Интернет ще бъде в състояние да посетите сайта по всяко време.

Компютри датират чак до 300B.C. с изобретяването на Abacus. Това е изчисляване изработи общо математика и го направи хората по това време живее много по-лесно. Това е, което компютрите на днес направя, но много повече. Аз ще започне в основите на компютъра, докато не се опитвам да ви глиган. Първият истински компютър, който действително направените изчисления е ENIAC, което е направено от правителството през 1943 година. Той costed $ 500,000, претеглен над 30 тона, е 19000 вакуумни тръби, и консумират почти 200 киловата електричество (компютърни хроники 8). Сега имаме авансово на лаптопи, които са с дебелина един инч и 15 инча и може да направи много повече, отколкото може да ENIAC. Има хиляди напредък и нова технология в компютрите в последните десет години, но аз съм само ще обезмаслено върхът на айсберга. През 1990 г. там са били тон на нови компютри и нов софтуер, но важни въпроси са новите процесори, които са супер бързо за времето си. Те биха могли да отидат на скорости до 33MHz, който е колко бързо компютъра ви носи нещата на екрана. През 1991 г. Microsoft излезе с версия 5.0, MS-DOS режим, който даде повече пространство компютри управление на своите програми. Lipske 3 Също така през 1991 г., Intel въведе 50MHz микропроцесор, които убиват другите си 33MHz процесор на миналата година. След няколко месеца по-късно MIPS Technologies излезе с 100MHz процесор, който започна да се направи група на процесора на компютъра много конкурентна област да излезе с нова технология за. В допълнение Hewlett-Packard Co направи първия цветен скенер, които могат да сканирате каквото си иска и да я тури в твърдия си диск. 1991 беше добра година за нови технологии в компютри, но това не е всичко. Pixar започва да работи с Уолт Дисни да направи филм, който беше напълно анимирани компютър и в крайна сметка излезе с историята филм играчка. През 1992 г. имаше три големи промени в компютрите и технологиите. Първо Microsoft състав достигна рекордно високи за компютър състав някога и достига до 113 $ акция тази година. Следваща Microsoft изпратени си версия 3.1 на прозореца и е голям хит и е най-богатата програма на земята. Следваща имаше голям разделение на властите, че е IBM, Microsoft подписа "развод", и IBM стана своя собствена компания. Lipske 4 1992 "развод" между Microsoft и IBM е голям фактор на годината и ще видите защо през 1993 година. В началото на януари 1993 г., IBM отчита голяма загуба от 4,96 милиарда щатски долара, което поставя компанията почти на дъното, но все още не. След това през март тази година Intel излезе с най-бързите им процесор, което е наречено процесор Pentium, което се проведе на 200MHz. През 1993 г. може да видите каква огромна загуба IBM се след бягство от електростанция нарича Microsoft. 1994 е много бавен година за всички компании и технологии за тях. Единственото нещо, което се случи голяма е Novell купи Word Perfect корпорация за САЩ на $ 850 милиона. Също така, че по-бърз процесор е все още на състезанието. 1995 г. е друг голям година особено за Microsoft. Майкрософт "за пресата Windows 95, Windows, което е, че аз съм типичен за това и в 95 е хвърлил пауза поради своята графика и лесна употреба. Следваща електроника Sony PlayStation пресата, която е била построена с малък компютър в нея за видео игри. Lipske 5 Освен това, Apple Computers издава първото лазерен принтер, който е по-бързо, отколкото принтери DeskJet и е по-добро качество на яснота отпечатани. 1995 става наистина добра година за по-бърз процесор! 1996 г. е бавен друга година, но в състезанието за по-бърз процесор е все още. Все пак, имаше един голям тласък напред с вземане на Microsoft Internet Explorer 3.0. Кой луд в Интернет в собствения си дом организирана и направена с търсачката. WebTV 1997 Microsoft купи за 425 милиона щатски долара, която е направила Интернет лесен за използване и на домашния ви телевизия. Това беше за това за 1997 г. поради големия година, че е следващият. 1998 Compaq изскочи от зад кулисите и купи ново оборудване за фирмата на 9,6 милиарда щатски долара. Microsoft се прави себе си отново с Windows 98, която е най програма за продажба на тази година. Netscape обяви, че ще направи изходния код на разположение на всеки, който поставя малко се борят за най срещу Microsoft Internet Explorer. 1999 равносметка на Yahoo и Skytel търсачките ракета! В състезанието за по-бързи процесори все още е по-бързо, но за тази година е Intel Pentium III на 850MHz. Lipske 6 През 2000 г. е имало друг нов набор на "Майкрософт" този път е Windows 2000 издание. Това е Y2K compadable програма и големите плаша, че е на разстояние от всички компютри ще са катастрофа, защото те все пак те са били на възраст. Също така през 2000 г. те дойдоха с най-бързия процесор все още. Intel Pentium 4 с 1.4GHz, че е 1400mgz. Сега те не могат да ходят по-бързо без нова дънна платка, които могат да се справят с бързината и те не са направили още един, че нещо може да се справи с тази скорост. Така че за сега това е най-бързият компютър можете да си купите. Ами това беше всичко, на технологичния напредък. Сега има нов софтуер и хардуер. Като пратеник на услуги, който можете да направите вашия собствен чат стая само с хората, че искате на него и говорете с тях за безплатно, стига да са онлайн. Можете да гледате DVD на вашия компютър. Изтегляне на музика на разстояние от Napster и да направи своя собствена CD на каквото си искате. Играй шах или видео игри с хора по целия свят. В този ден във възрастта ви ще бъде изключен в живота, ако не разполагате с компютър.

Те няма да бъдат ограничени до нормалните часове за работа на бизнеса. Тухлена + хоросан бизнес обикновено е ограничена до обслужване на клиенти в местните неговото географско местоположение. По електронна търговия решение, тази дейност няма да бъде ограничено географско ограничение, а с него се отваря към глобалната он-лайн пазар. По същество, излагането на пазара на бизнес "ще бъде значително увеличен. При провеждане на кабинета ми, имам проучени до голяма степен на Интернет за ресурси. Аз избрах Интернет като основен изследванията си среда, тъй като електронната търговия все още е сравнително нова технология. Тъй като той е свързан с технологията, в Интернет ще осигури най-последните налични данни. Печатни издания, не ще бъде в състояние да се адаптират към промените по-бързо и ефикасно, тъй като електронните издания. Аз проучени много електронна търговия, свързани с уеб сайтове, заедно с някои фирми, които провежда статистически проучвания. Някои от сайтове за електронна търговия в Мрежата, които видях, са в E-Commerce Таймс ", eRetail и eMarketer. Статистическите изследвания фирми, че са проучени Forrester Research и Юпитер съобщение. Двете фирми предоставиха ценни статистически данни показва, че повишаването на потребителите, пазаруващи он-лайн и предвидената сума долар, че ще бъдат похарчени през следващите години. Методи При провеждане на моето изследване, изкарахме следните задачи: - Търсих до голяма степен на Интернет сайтове, които са свързани с електронната търговия. При посещение на сайтове, аз оценени всяка сайтове за съдържанието, пълнота и обективност. Има буквално стотици сайтове, които са посветени на електронната търговия. Въпреки това, след внимателен ми разглеждане на повечето от тях, аз сведен до четири площадки, които ще изследвания за този доклад. - Аз имам също проучени много фирми, които провежда статистически изследвания. Двете фирми, които ще се използва за този доклад, са Forrester Research и Юпитер съобщение. И двете фирми са известни със своята прецизност, не-обективност и пълнота. Статистическите данни, аз, събрани от тези две фирми ще подкрепи моя препоръка, че всеки бизнес трябва да имат електронна търговия изпълнява решение. Резултати от изследванията ми, съм разработил двайсет причини защо всеки бизнес трябва да включва електронна търговия разтвор в икономическата дейност. Те са изброени по-долу.

1. За да се установи присъствие там са близо 70 милиона души по света, които имат достъп до Световната Мрежа Широки (WWW). Без значение какво промишлеността или бизнеса и един е в, човек не може да пренебрегне 70 милиона души. За да бъде част от он-лайн общност, би следвало да бъде на WWW за тях. Защото ако не е една сърна го направя, нечии определено ще конкурент.

2. На много Мрежа от това, което минава за бизнес е просто нищо повече от създаване на връзки с други хора. Всеки умен бизнесмен знае, че не е това, което се знае, че е което се знае. Прехвърляне на една бизнес карта е част от всяка добра среща и всеки бизнесмен може да каже повече от един разказ как една случайна среща се превърна в големия сделка. Ами, ако човек може да припаднете картовия бизнес на хиляди, може би милиони потенциални клиенти и партньори, казвайки: това е, което правя и ако някога се нуждаят от услугите ми, ето как можете да се свържете с мен. Човек може, 24 часа на ден, евтино и просто, за WWW.

3. За да правят бизнес Наличната информация Какво е основния бизнес информация? Мислете за Жълти страници "АД. Какви са нечии работно време? Какво прави един направя? Как някой може да се свържете с бизнес? Какъв метод на плащане е една отнеме? Къде се намира в бизнеса? Сега мисля за реклама Жълти страници, на които може да са мигновени комуникации. Какво е днешното специално? Днес лихвен процент? Паркинг следващата седмица много информация продажба? Ако някой може да запазвам клиент информирани за всички причини, поради които те трябва да правят бизнес с тях, не мисля, един човек може да направи повече бизнес? Човек може на WWW.

4. За да обслужват клиенти правене на бизнес информация, е един от най-важните начини да обслужват клиенти. Но ако човек се вгледа в обслужване на клиенти, ще намерите още начини за използване на технологията WWW. Какво ще кажете за вземане на формуляри за предварително отговарят на изискванията за заеми, или имат едно на персонала се търсене на клиента, че един класически джаз албума се търсят, без обвързване до един на персонала по телефона да се вземе за определяне на информацията? Дайте възможност на клиента да удар в размери и го сравните с база данни, която му разказва какво цвета на сакото е наличен в нечии магазин? Всичко това може да се направи, просто и бързо, за WWW.

5. Повишаване на обществения интерес един от тях няма да списание Нюзуик да пиша за местни нечии магазините, но можеше да ги вземем да пиша една уеб страница адрес, ако това е нещо ново и интересно. Дори ако Нюзуик ще пиша за един абонатните отваряне магазин, човек не би имал полза от някой в далечна четене град за него, освен ако разбира се, те идват на един град някой в скоро време. По информация в уеб страница, където всеки, който може да осъществите достъп до интернет и чува около една сайта е потенциален посетител на нечии уеб сайт и потенциален клиент за един информационен там.

6. За издаване Час чувствителни материали Ами ако нечии материали трябва да бъдат освободени по-рано от полунощ? В тримесечен отчет за доходите, Великото награда, съобщиха от пресцентъра комплект за дългоочаквания филм, сливането новини? Е, един изпратени материали за пресата с на-не-освобождаване пред-еди кой си, еди изявление време и да се надяваме за най-добрите. Сега тази информация може да бъде предоставена в полунощ или някой път уточнява, с всички свързани с тях материали като снимки, BIOS и др освобождава в точно по същото време. Представете си очакване на всички материали ще бъдат достъпни на нашия уеб сайт в 12:01 ч.. В лъжичка отива при тези, които чакат за информация, за да бъде публикувано, а не този, което пуска един информационен по-рано.

7. За да продават разни неща Много хора смятат, че това е номер едно нещо общо с World Wide Web. Въпреки това, аз го направихте номер седем да стане ясно, че мисля, че човек трябва да помисли за продажба на нещата на Интернет и World Wide Web след една е направил всички неща по-горе. Защо? Ами, отговорът е сложна, но най-добрият начин да го е, има ли отделно помисли по телефона на най-доброто място да продават разни неща? Вероятно не. Един вероятно счита, че телефон като инструмент, който позволява да комуникират една с 'клиент, който от своя страна помага една продават разни неща. Е, това е как Мисля, че човек трябва да помисли за WWW. Технологията е различна, но преди хората да решат да стават клиенти, те искат да знаят за една страна, това, което човек прави и какво може да направи за тях. Кой може да направи лесно и евтино за WWW. Тогава един може да бъде в състояние да ги превърнат в клиенти.

8. За да направите снимка, звук и видео на разположение Какво става, ако нечии джаджа е чудесно, но хората наистина ще го обичам, ако можеха да я видите в действие? Албумът е голям, но с не ефира, никой не знае, че това звучи чудесно? А картината е повече от хиляда думи, но не разполага с място за хиляди думи? В WWW позволява да добавите звук, снимки и файлове кратък филм за един's информация фирмата, ако това ще обслужва нечии потенциални клиенти. Не брошура ще направим това.

9. За да се достигне крайно желателно демографски пазар Демографското на потребителя WWW е може би най-масовия пазар демографски разположение. Обикновено те са образовани или колеж е колеж образовани, като висока заплата или скоро да висока заплата. Това не е чудно, че списание Wired, списанието на избор на Интернет обществото, няма проблем получаване Lexus и други високо-маркетолог края рекламните. Дори и с добавянето на търговски он-лайн общност, демографски ще останат високи за много години напред.

10. За да отговорите на често задавани въпроси Който отговори на телефони в нечии организация би могла да кажа, че тяхното време е обикновено отработено отговори на едни и същи въпроси отново и отново. Това са въпросите, клиенти и потенциални клиенти, искам да знам отговора, преди те да се справят с един. Публикувай ги на страницата WWW и един друг ще са отстранени пречките пред стопанската дейност с една и освободени известно време за това забързано телефонен оператор.

11. За да останат в контакт с продавачи Един на служителите по пътя може да се нуждаят от най-информация минута, която ще им помогне да се продажбата или обединяване на сделката. Ако някой знае какво е тази информация, може да го публикувани в пълна самостоятелност на WWW. Един бърз градски разговор Телефонът може да запазва персонал, снабдени с най-подробна информация, без дълги сметки разстояние телефона и задържането на персонала в домашния офис.

12. За открит международен пазар Човек не може да бъде в състояние да направи смисъл на поща, телефон и регулиране във всички възможни международни пазари, но и с д-разтвор търговия, може да се отвори диалог с международните пазари толкова лесно, колкото с компанията другата страна на улицата. По въпроса-на-Всъщност, преди да се отива към Интернет, човек трябва да реши как иска да се справят с международния бизнес, който ще дойде си път, тъй като един's публикации са сигурни, че въвеждат международните възможности да си път, независимо дали тя е част от нечии план или не. Друг добавя полза; ако една компания има офиси в чужбина, те могат да осъществите достъп до дома офиси информация за цената на един градски разговор телефон.

13. Създаване на 24 часова услуга Ако някой някога е спомни твърде късно или твърде рано да се обаждате на противоположния бряг, не знае за кавга. Не всички фирми са на една и съща схема. Бизнесът си е по света, но нечии работно време не са. Опитвате се да достигнат Азия или Европа е още по-разочароващ. Въпреки това, уеб страници услуга на клиента, клиенти и партньори 24 часа в денонощието, седем дни в седмицата. Не извънреден труд или. Може да персонализирате информация за мач нужди и събират важна информация, която ще постави една повече от конкуренцията, дори преди те да влязат в офиса.

14. Да направим подмяната на информационните бързо достъпна Понякога информация промени преди да стане от печат. Сега има един куп скъпи, безполезна хартия. Електронно издателство промени с една нужди. Не хартия, не мастило, не принтера сметка. Човек може дори да добавят една's уеб страница база данни, която персонализира продукция на страницата на една база данни може да промени както много пъти на ден като един нужди. Не печатни парче може да се сравнява, че гъвкавостта.

15. За да се позволи обратна връзка от клиенти минава се на брошура, каталога, книжката. Но тя не работи. Не продажбите, не повиквания, не води. Какво се обърка? Грешен цвят, грешна цена, грешна пазар? Съхранявайте тестване, маркетинг книги казват, и един в крайна сметка ще разберете какво се обърка. Това е чудесно за големите момчета с дълбоки джобове, но кой плаща сметките? Един от тях е и един не разполага с време, нито пари, за да чакам за отговор. С уеб страница, може да поиска за обратна връзка и го незабавно, без допълнителни разходи. Моментален отговор електронна поща могат да бъдат вградени в уеб страници и да получите отговор, докато си в една прясно клиентите ум, без разходите и липсата на отговор на имейл отговор.

16. За проучване на пазара нови услуги и продукти обвързани с причината по-горе, ние всички знаем, разходите за пускане в действие на нов продукт. Реклама, реклама, реклама, медиите и рекламата. Скъпи, скъпи, скъпи. След като един е в интернет и да знаете какво да очаквате от тези, които виждат една страница, те са най-евтиният пазар за един да достигнете. Те също така ще да знае какво мислят за едно на продуктите по-бързо, по-лесно и много по-скъпо, отколкото всеки друг един пазар може да достигне. За цената на един или двама от страницата за уеб програмиране, може да има кристална топка в позиция, където на нечии продукт или услуга на пазара.

17. За медиите достигне до всеки вид бизнес се нуждае от експозицията, че медиите могат да доведат, както Докоснах в разума на # 5 повишаване на обществения интерес, но какво ще стане ако един бизнес е постигане на медиите, като Newswire, публицист и обществена политика група. Медиите са най-жични професия и днес, тъй като основните им продукт е информация и те може да го получи по-бързо, евтино и лесно он-лайн. На комплекти линия натиснете стават все повече и по-чести, тъй като те работят с цифрова среда на все повече и повече pressrooms. Цифровите изображения могат да бъдат въведени без източване и заснемането на старата pressrooms и цифров текст, могат да бъдат редактирани и изведен в кратки срокове. Всички тези неща могат да бъдат предоставени по електронна търговия разтвор.

18. За да стигнете до "Образование и младежки пазар, ако една пазар е образованието, смятат, че повечето университети вече предлагат интернет достъп на своите студенти и най-К-12 ще бъде по интернет в рамките на следващите няколко години. Книги, спортни обувки, обучение, младежка мода и нещо друго, което би искал да се постигнат тези припокриващи се пазари трябва да бъде на WWW. Дори и с идването на търговски он-лайн услуги и тяхната малко големи групи от населението ще има нищо, но ръст в процента на възраст под 25 години на пазара, които ще бъдат он-лайн.

19. За да се достигне Специализирана пазар реализират аквариуми, художествени репродукции, плаващи под уроци? Човек може да мисли, че Интернет не е добро място да бъде. Е, помислете отново. Интернет не е само за студенти по компютърни науки вече. С 70 милиона евро и отглеждане на потребителите на WWW, дори и най-тясно определена група по интереси ще бъдат представени в голямо количество. Тъй като в интернет има няколко много добри програми за търсене, нечии интереси, ще бъде в състояние да намерите някоя компания, или нечии конкуренти.

20. За да служи на една's местния пазар, аз говорих за властта, за да служи на света с д-разтвор търговия. Какво ще кажете за нечии квартал? Ако някой се намира в Сан Франциско Бей пространство, Raleigh NC област, Бостън или Ню Йорк, вероятно има достатъчно местни клиенти с достъп до интернет, за да макар и да струва едно да помисли за уеб маркетинг. А местните Пало Алто, Калифорния ресторант дори се обяд поръчки чрез интернет! Но няма значение, когато едно е, ако големия клиент има достъп до Интернет, човек трябва да бъде там. Графики Следната таблица илюстрира планираните приходи интернет търговия за следващите четири години. Това е категоризирана по браншове. Следната таблица показва различните планираните приходи, които ще бъдат генерирани онлайн от различни фирми, научни изследвания. Следната таблица показва процента на хората около пазаруване по интернет в сравнение с процента на хората да пазаруват он-лайн. Графиката също показва сравнение между 1996 и 2000 година.

След подробен анализ и изучаване на ефектите и ползите от включване на електронна търговия решение на съществуващия бизнес, то е ясно, че електронната търговия решение ще има полза и бизнесът във всеки един аспект. Въвеждането на електронна търговия решение ще доведе до чисто нов приток на доходи, разширяване на излагането на пазара и намаляване на разходите операция. Много Fortune 500 компании, като например Dell Компютърни АД, вече са адаптирани за електронна търговия в своите бизнес операция. Както вече споменах по-рано, Dell Компютърни АД в момента е генериране на над 1 млн. долара приходи от техните уеб-сайт. Много добре известни тухла & хоросан бизнеса започват да се установи присъствието си в интернет. За пример, Barnes & Noble търговци на книги, горната книга търговец на дребно в Северна Америка, току-що стартира своите уеб-сайт по-рано тази година след успеха на Amazon.com. Amazon.com, горната книга & продавач на музика в интернет, е бил отнесен да има една от най-ефективен бизнес операция в света днес.

Спирала е крайъгълният камък на съвременната биология. Той обединява всички области на биологията под един теоретичен чадър. Това не е трудно концепция, но много малко хора - по-голямата част от биолози включени - да имат задоволителни възможност за справяне с него. Една често срещана грешка е вид се смята, че може да се сключи върху еволюционната стълбица от бактерии чрез по-ниски животни, на висшите животни и, накрая, до човек. Грешки пермеат популярните експозиции науката за еволюционната биология. Грешките дори филтър в биологията списания и текстове. За пример, Lodish, ЕТ. Ал., в текста си клетъчна биология, обяви, Беше страхотно прозрение на Чарлз Дарвин, че организмите са свързани в една голяма верига да бъде ... В действителност, идеята за една голяма верига на битието, който следи за Линей е преобръщане по идея на Дарвин за общ произход. Неразбиране за еволюцията са много вредни за изучаването на еволюцията и биологията като цяло. Хората, които имат общ интерес в областта на науката могат да отхвърли еволюция като мека науката след поглъщане на глупости поп наука, която изобилства. Впечатлението от него е меко науката се засилва, когато биолози в несвързани области се спекулира публично за еволюцията. Това е кратко въведение в еволюционната биология. Аз се опита да обясни основите на теорията на еволюцията и правилното много от стереотипите. Какво е еволюция? Еволюцията е промяна в генетичния фонд на населението с течение на времето. А ген е наследствена единица, която може да бъде прехвърлено на непроменено в продължение на много поколения. Генофондът е съвкупността от всички гени в даден вид или популация. На английски молец, Biston betularia, е често се цитира пример наблюдава еволюция. [еволюция: промяна в генетичния фонд] В този молец има два цветови морфин, светло и тъмно. HBD Kettlewell установено, че тъмните молци съставляват по-малко от 2% от населението преди 1848. Честотата на тъмно преобрази нараства през годините след. До 1898 г. 95% от молци в Манчестър и други високо индустриализираните райони бяха на тъмно тип. Тяхната честота е по-малко в селските райони. Молец на населението се промени от предимно леки цветни пеперуди най-вече да тъмен молци. Цветен молци "се определя главно от един-единствен ген. [ген: наследствена единица] Така че, промяна в честотата на тъмно оцветени пеперуди представлява промяна в генетичния фонд. [Генофондът: множеството от всички гени в популацията] Тази промяна е, по дефиниция, еволюция. Увеличението в изобилие, на тъмно вид се дължи на естествения подбор. В края на стотици осемнадесет е времето на индустриалната революция Англия. Сажди от заводите помрачи на брега на кацна на молци. В един тъмен фон, птици може да видите по-леките цветни пеперуди по-добре и яде повече от тях. В резултат на това по-тъмните молци оцелял до репродуктивна възраст и се оставя потомство. Колкото по-голям брой потомство, оставени от тъмните молци е какво е причинило увеличение в честотата им. Това е един пример на естествения подбор. Популации да се развиват. [еволюция: промяна в генетичния фонд] За да се разбере еволюцията, че е необходимо, за да видите население като събиране на физическите лица, всеки harboring различен набор от черти. А един организъм, никога не е характерно за цялото население освен ако няма промяна в рамките на тази част от населението. Отделно организми не се развиват, те се запазят същите гени, през целия им живот. Когато населението се развива, съотношението на различни генетични типове се променя - всеки отделен организъм в рамките на населението не се променя. Например, в предишния пример, честотата на черни пеперуди увеличени; от молци не се върна от светлина до тъмно сиво в концерт. Процесът на развитие могат да бъдат обобщени в три изречения: Гените мутира. [ген: наследствена единица] лицата са избрани. Популации да се развиват. Развитие може да бъде разделена на микроеволюцията и макроеволюция. Вида на еволюцията документирани по-горе е микроеволюцията. По-големите промени, като например, когато се формира нов вид, се нарича макроеволюция. Някои биолози чувствам механизмите на макроеволюция са различни от тези на microevolutionary промяна. Други мислят, разликата между двете е произволна - макроеволюция е кумулативна микроеволюцията. Думата еволюция има различни значения. Фактът, че всички организми са свързани чрез спускане до общ прародител, което често се нарича еволюция. Ако някой знае какво е тази информация, може да го публикувани в пълна самостоятелност на WWW.

**Библиография**

1. Business Online. E-Commerce Times. 1999. (9 August 1999).
2. E-Marketer, Where Business Begins On-line. E-Marketer. 1999. (9 August 1999).
3. E-Retail, News and Information for Internet Retailers. E-Retail. 1999.
4. he Electronic Commerce Guide. Internet.com's Electronic Commerce Guide. 1999. (9 August 1999).
5. Forrester Research: Helping Businesses Thrive on Technology Change. Forrester Research. 1999. (9 August 1999).
6. Jupiter Communication: Market Research on the Consumer Online Industry. Jupiter Communication. 1999.