

## بررسی الگوریتم‌های نوین بهبود امنیت و اعتماد مشتری در تجارت سیار

حسن شفیعی علوی<sup>۱</sup>، امیر رضا استخریان حقیقی<sup>۲</sup>

<sup>۱</sup>دانشجوی کارشناسی ارشد گروه فناوری اطلاعات، واحد شیراز، دانشگاه آزاد اسلامی، شیراز، ایران، Shafieealavi@yahoo.com

<sup>۲</sup>استادیار گروه فن آوری اطلاعات، واحد شیراز، دانشگاه آزاد اسلامی، شیراز، ایران، Amirestakhrian@iaushiraz.ac.ir

**چکیده** - تجارت همراه به فعالیت‌های تجاری انجام شده از طریق دستگاه‌های تلفن همراه که به اینترنت متصل هستند، اشاره دارد و چنین تراکنش‌هایی در سال‌های اخیر نرخ رشد بالایی را تجربه کرده‌اند. این مفهوم در سال‌های اخیر بسیار مورد توجه قرار گرفته است و پژوهش‌های متعددی به بررسی الگوریتم‌های به کار رفته در این حوزه پرداخته‌اند. بررسی‌های این پژوهش نشان داد، رویکردهایی مانند طبقه بندی، خوشه بندی، تداعی و سایر تکنیک‌های برنامه های وب مبتنی بر Java EE برای بهبود تجارت سیار به کار می‌روند. این ابزارها بر اساس پارامترهای کاربر مانند: نام محصول، نام تجاری، محدوده قیمت، ویژگی‌ها یا مشخصات خاص انجام می‌گیرد.

کلید واژه- تجارت سیار، الگوریتم‌ها، یادگیری ماشین، رضایت مشتری.

### ۱- مقدمه

- معاملات آنلاین
- پرداخت قبض
- بانکداری آنلاین

درک مزایا و معایب تجارت سیار بخشی جدایی ناپذیر از تفکر انتقادی برای مشاهده جنبه‌هایی است که می‌تواند چالش‌ها را به فرصت تبدیل کند. در ادامه برخی از مزایای تجارت سیار ارائه شده است (تاوور و همکاران، ۲۰۲۱):

**پوشش گسترده:** استفاده از یک پایگاه کاربری بزرگ و غالب می‌تواند به طور فزاینده‌ای فرصت‌های فروش بالقوه‌ای را از طریق ارتباط آنلاین دستگاه‌های تلفن همراه گسترش دهد.

**داده‌های روشن‌گر مشتری:** تجارت سیار می‌تواند داده‌های مصرف کنندگان را جمع آوری کند و بینش بهتری در مورد حرکت مشتری به دست آورد. در خرده فروشان سنتی، مشتریان به فروشگاه می‌آیند، خرید می‌کنند و می‌روند. جزئیات بسیار کمی از آمار برای تجزیه و تحلیل ذخیره می‌شود، مانند دلیل خرید.

**تجارت با تلفن همراه:** کسب‌وکارها از لحظه‌ای که مشتریان وارد فروشگاه می‌شوند تا محصولات موردنظر خود را خریداری کنند، با آنها در ارتباط هستند. اینها همه سیگنال‌های ارزشمندی هستند، از قصد خرید تا سفارش.

**زمان بندی مناسب:** تجارت سیار به کسب و کارها این

تلفن‌های همراه امروزه محبوبترین وسیله‌ای هستند که برای برقراری ارتباط بین مردم، نه تنها برای مکالمه، بلکه ایمیل، پیام‌های متنی و تماس‌های ویدیویی مورد استفاده قرار می‌گیرند. از تلفن همراه به طور فزاینده‌ای به ویژه تلفن‌های هوشمند و تبلت‌ها برای بسیاری از فعالیت‌های دیگر از جمله خرید و پرداخت استفاده می‌شود.

تجارت همراه به فعالیت‌های تجاری انجام شده از طریق دستگاه‌های تلفن همراه که به اینترنت متصل هستند، اشاره دارد و چنین تراکنش‌هایی در سال‌های اخیر نرخ رشد بالایی را تجربه کرده‌اند. تجارت همراه در درجه اول ناشی از راحتی و ارزشی است که ایجاد می‌کند. بر اساس تحقیقات سازمان تجارت الکترونیک در ایالات متحده، در سال گذشته بیش از نیمی از استفاده‌کنندگان از گوشی‌های هوشمند و تقریباً ۷۰ درصد از افرادی که از تبلت استفاده می‌کنند، یک محصول یا خدمت را از طریق دستگاه‌های تلفن همراه خریداری کرده‌اند. تجارت سیار به عنوان استفاده از دستگاه‌های بی‌سیم مانند تلفن همراه یا تبلت برای انجام فعالیت‌های تجاری از جمله موارد زیر تعریف می‌شود (رامو و مورثی، ۲۰۲۱):

- خرید و فروش محصول