

## U V O D

Gotovo da više nije potrebno objašnjavati u koje sve pore života se "uvukao" Internet. U svetu je sada to već emancipovani medij koji kompanije koriste da bi došle do zarade, novih kupaca, da bi prodale svoju robu. Korisnici ga koriste da dođu do informacija ili besplatnih usluga, da kupe neku robu, a da pritom ne izađu iz stana.

E-business je jedna od onih reči kojima se u svetu u zadnje vreme pridaje velika pažnja. Ponekad je teško dobiti pravu sliku o tome šta je zapravo e-poslovanje. Najjednostavnije rečeno e-poslovanje, e-business ili elektronsko poslovanje označava korišćenje internetskih tehnologija kako bi se poboljšali i ubrzali ključni procesi u poslovanju. U svetu su mnoge kompanije, vlade i pojedinci uočili prednosti korišćenja Interneta u poboljšanju poslovanja, pa je e-business jedan od glavnih motora daljeg razvoja Interneta. Neki e-poslovanje koriste da bi pospešili komunikaciju sa korisnicima, drugi kako bi ubrzali i olakšali nabavku unutar svoje prodajne mreže, a treći tek razmišljaju kako im Internet može popraviti poslovanje.

- šta je predmet prodaje,
- raznolikost robe (procena broja različitih artikala),
- vrednost narudžbe,
- način naplaćivanja (kreditnim karticama, virmanom, pretplatom),
- plan dostave robe na domaće tržište i inostranstvo,
- procena troškova,
- planiranje podrške kupcima.

### Elektronska trgovina (e-commerce)

Pojavom Interneta stvorile su se nove mogućnosti za plasiranje proizvoda na tržište. Nova tehnologija uvela je promene u načinu predstavljanja proizvoda kao i u komunikaciji sa potencijalnim kupcima. Cena elektronskog kataloga proizvoda nekog preduzeća koje se prezentuje preko svoje Web prezentacije mnogo je niža od štampanih kataloga ili brošura koje se dostavljaju potencijalnim potrošačima. Elektronski katalog ima daleko veći skup modernih multimedijalnih alatki koji elektronsku reklamu čine daleko zanimljivijom i efektnijom od štampane. Tehnologija koja se do juče koristila u pripremi za štampu, sada ima daleko veću i širu primenu u elektronskoj trgovini i elektronskom marketingu.

Niska cena Web prezentacije omogućila je preduzećima manjeg obima da učesvuju u globalnoj trgovini. Pružena im je mogućnost da osvoje nova, do nedavno njima nedostupna tržišta. Čak i u zemljama u razvoju, koje čine 2/3 svetskog stanovništva, rastu ulaganja u nove informacione tehnologije, bez obzira na ekonomske i socijalne probleme kojima su te zemlje izložene. Mnoga preduzeća već uveliko koriste napredne računarske i komunikacione tehnologije u razmeni rutinskih poslovnih informacija, i to čine efikasno, velikom brzinom i sa automatizovanom administracijom (razvijanjem poslovnog informacionog sistema čime se smanjuje količina papira u poslovanju). Onih koji sumnjaju u globalnu mrežu i ne koriste napredne tehnologije i alate za razvoj poslovanja sve je manje.

Prema potencijalnom kupcu Web prodavnica mora biti fleksibilna u smislu da mu ponudi različite opcije vezane za način na koji će izvršiti kupovinu. Web prodavnica mora da podrži različite tipove komercijalnih platnih mehanizama, plaćanje pomoću kreditne i/ili debitne kartice različitih proizvođača i da garantuje poverljivost i anonimnost kako same nabavke tako i kupovine. Na sadašnjem stepenu razvoja informacionih tehnologija ove zadatke više nije teško ispuniti.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**