



Forme elektronskog poslovanja

Elektronsko poslovanje

Savremne racunarske tehnologije



B2B (Business to Business)

B2C (Business to Consumer)

C2C (Consumer to Consumer)

C2B (Consumer to Business)

B2G (Business to Government)

G2B (Government to Business)

G2C (Government to Consumer)

M-commerce (Mobile Commerce)

B2B (Business to Business)

- B2B je oblik elektronskog poslovanja u kojem se transakcije i razmena proizvoda, usluga ili informacija vrše između dve ili više preduzeća. Ovaj model je najčešće korišćen u industrijama koje prodaju materijale, proizvode, ili usluge drugim firmama, umesto krajnjim potrošačima.

Primeri B2B

Online tržišta za veleprodaju (npr. Alibaba, Amazon Business)

SaaS (Software as a Service) platforme koje nude softverske alate za preduzeća (npr. Salesforce, HubSpot)

Platforme za nabavku i prodaju kao što su SAP, Oracle, ili EDI (Elektronska razmena podataka).

B2B omogućava firmama efikasnije upravljanje nabavkom, logistikom, i poslovnim procesima putem interneta.

Logistika i distribucija:

- **DHL Supply Chain, Schenker, Nelt Group:** pružaju usluge skladištenja i distribucije drugim firmama.

Proizvodnja i industrija:

- **Foxconn:** proizvodi komponente i uređaje za Apple, HP, Dell.
- **Bosch:** isporučuje auto-delove i sisteme drugim proizvođačima automobila.

Konsalting i biznis usluge:

- **PwC, Deloitte, KPMG:** rade sa drugim firmama na finansijskom, poreskom i IT savetovanju.

B2C (Business to Consumer)

B2C je oblik elektronskog poslovanja u kojem preduzeća prodaju proizvode ili usluge direktno krajnjim potrošačima putem interneta.

Primeri B2C modela:

- **Online prodavnice**
- **Streaming servisi**
- **Online rezervacije i prodaja karata**
- **Digitalne usluge (**

Cilj B2C poslovanja je da se kupovina učini jednostavnom, brzom i dostupnom širokom broju korisnika, najčešće kroz korisnički orijentisane web sajtove ili mobilne aplikacije.

Primeri:

- **Amazon, eMag, Gigatron** – online prodaja elektronike, odeće, knjiga.
- **Netflix, Spotify** – digitalne usluge (filmovi, muzika) putem pretplate.
- **Zara, Nike, H&M** – prodaja preko zvaničnih online prodavnica.
- **Wolt, Glovo** – dostava hrane direktno korisnicima.

B2C

BUSINESS TO CONSUMER

Poslovanje između kompanije i krajnjeg potrošača. Obuhvata sve vrste onlajn prodavnica gde potrošači kupuju direktno od kompanija.



C2C – Potrošač ka potrošaču

Model u kojem pojedinci (potrošači) međusobno kupuju, prodaju ili razmenjuju proizvode/usluge koristeći digitalne platforme.

Karakteristike

- Platforma služi kao posrednik (obezbeđuje sigurnost, komunikaciju i plaćanje)
- Niska barijera za ulazak – svako može biti kupac i prodavac
- Veliki obim aktivnosti u domenima polovnih proizvoda, deljenja resursa i mikro-usluga

Prednosti

- Veća pristupačnost roba i usluga
- Direktna komunikacija između korisnika
- Potencijal za dodatnu zaradu korisnicima

Platforme za prodaju polovnih stvari

- **KupujemProdajem, Limundo (Srbija), eBay (svet)** – korisnici prodaju garderobu, elektroniku, knjige, itd.
- **Facebook Marketplace** – direktna lokalna razmena između korisnika.

Deljenje prostora i prevoza:

- **Airbnb** – korisnici iznajmljuju svoj stan ili sobu drugim korisnicima.
- **BlaBlaCar** – deljenje vožnje između putnika i vozača.

Digitalne usluge i razmene

-
- **Vinted, OLX, Letgo** – prodaja garderobe i sitnica između korisnika.
 - **Skillshare (peer-to-peer učenje)** – korisnici kreiraju i kupuju kurseve jedni od drugih.

NFT i digitalna umetnost (Web3 primeri):

- **OpenSea, Rarible** – korisnici kupuju i prodaju digitalnu umetnost i kolekcionarske predmete direktno, bez posrednika.

C2B (Consumer to Business)

Model u kojem **pojedinaac (potrošač)** nudi proizvode, usluge ili vrednosti **preduzeću**, za razliku od tradicionalnog B2C modela gde preduzeće prodaje potrošaču.

Karakteristike:

- Potrošač postavlja cenu/uslugu, a biznis je prihvata
- Digitalne platforme omogućavaju razmenu vrednosti
- Rastući trend u ekonomiji digitalnih platformi i „gig“ ekonomiji

Prednosti:

- Potrošač monetizuje veštine, informacije ili resurse
- Preduzeća dobijaju direktan uvid u tržište i korisnike

Platforme za frilensere

- **Upwork, Fiverr, Freelancer.com** – pojedinci nude svoje usluge (dizajn, pisanje, programiranje) firmama širom sveta.

Influenseri i marketing

- **Instagram, TikTok, YouTube** – influenseri nude promociju brendova i proizvoda kompanijama (npr. recenzije, sponzorisani postovi).

Prodaja korisničkih podataka ili mišljenja

-
- **Google Opinion Rewards, Toluna, Swagbucks** – korisnici popunjavaju ankete i kompanije plaćaju za uvid u stavove tržišta.

Fotografije i sadržaj:

- **Shutterstock, iStock** – korisnici prodaju svoje fotografije, video snimke i ilustracije firmama za komercijalnu upotrebu.

Testiranje proizvoda i UX feedback:

- **UserTesting, Testbirds** – korisnici testiraju aplikacije ili veb sajtove i daju povratne informacije firmama koje žele da unaprede svoje usluge.

B2G (Business to Government)

- Poslovanje između firmi i državnih organa.
- Uključuje tendere, isporuku opreme i usluga javnom sektoru.
- **Primer: IT firma isporučuje softver za e-upravu**
- Elektronski tenderi, javne nabavke.

G2B (Government to Business)

- Država pruža digitalne usluge kompanijama.
- Porezi, registracija, izdavanje dozvola.
- **Primer: Elektronska poreska prijava**
- Kratki opis: ePorezi, APR servis za registraciju.

G2C (Government to Consumer)

- Država pruža usluge građanima putem interneta.
- Digitalni identitet, dokumenti, prijave.
- **Primer: Prijava boravišta online**
- Kratki opis: Korisnički portali, eUprava.

Primeri softvera za e- upravu u Srbiji:

1. **eUprava (portal: euprava.gov.rs)**
 - Centralni državni portal za elektronske usluge građanima i firmama.
 - Omogućava prijavu prebivališta, zakazivanje termina u MUP-u, prijavu dece u vrtić, uvid u poreske evidencije itd.
2. **eZdravlje (portal: mojdoktor.gov.rs)**
 - Sistem za elektronsko zakazivanje pregleda, uvid u termine, dobijanje uputa, izveštaja i recepata.
3. **ePorezi (portal: purs.gov.rs)**
 - Sistem Poreske uprave Republike Srbije za elektronsko podnošenje poreskih prijava, uplate i komunikaciju sa poreskim organima.
4. **APR – Agencija za privredne registre**
 - Registracija firmi i preduzetnika elektronskim putem, elektronski pristup bonitetima i finansijskim izveštajima.
5. **eInspektor**
 - Integrisani informacioni sistem za inspekcijske službe radi bolje kontrole i efikasnijeg rada.

M-Commerce (Mobile Commerce)

Ključni elementi su:

- Mobilne aplikacije za online kupovinu
- Mobilno bankarstvo
- Digitalni novčanici (npr. Apple Pay, Google Pay)
- Lokacione usluge i push notifikacije

Prednosti:

- Dostupnost 24/7
- Personalizovano korisničko iskustvo
- Brzina i jednostavnost plaćanja

eCommerce aplikacije

- **Amazon, AliExpress, eBay** – korisnici naručuju proizvode, prate isporuku i plaćaju putem mobilnih aplikacija.
- **Shoppster, Gigatron, Tehnomanija** – lokalni srpski primeri mobilne kupovine.

Mobilne aplikacije za dostavu hrane:

- **Wolt, Glovo, Donesi** – korisnik naručuje obrok i plaća bez gotovine putem aplikacije.

Mobilno bankarstvo i plaćanja

- **mBanking aplikacije** – plaćanje računa, prenos novca, skeniranje QR kodova (npr. aplikacije NLB, Intesa, Raiffeisen).
- **PayPal, Google Pay, Apple Pay** – mobilni novčanici za sigurno online plaćanje.

Kupovina karata i prevoza:

- **Moovit, Red Voznje RS** – mobilna kupovina karata za gradski ili međugradski prevoz.

ZAJEDNICKE OSNOVE



Internet i mrežne tehnologije – Osnovna infrastruktura za komunikaciju i razmenu podataka.

Web platforme i aplikacije – Svi modeli se oslanjaju na web sajtove, portale ili mobilne aplikacije.

Baze podataka – Za čuvanje informacija o korisnicima, proizvodima, transakcijama itd.

Sistemi za elektronsku naplatu – Integracija sa platnim sistemima (npr. PayPal, kartice, kriptovalute).

Bezbednost i enkripcija – Korišćenje SSL/TLS, autentifikacije, zaštita podataka.

CRM i ERP sistemi – Sistemi za upravljanje odnosima sa korisnicima i internim poslovnim procesima.

Cloud computing – Skalabilno i fleksibilno IT okruženje za hostovanje usluga i podataka.

Analitika i big data – Praćenje ponašanja korisnika, analize prodaje, optimizacija ponude.

API integracije – Omogućavaju komunikaciju i povezivanje različitih sistema i servisa.

Digitalni marketing alati – SEO, email marketing, društvene mreže – integrisani kroz IT sisteme.
