

## 1. UVOD I OSNOVNI PREDUSLOVI

Internet predstavlja globalnu elektronsku mrežu. Ovaj sistem omogućuje dostupnost velikom broju informacija, baza podataka, izveštaja, softvera i itd., a može poslužiti i za uspostavljanje kontakata sa prodavcima koji nude svoju robu i usluge.

Kako bi se Internet iskoristio na pravi način potrebna je edukacija kako zaposlenih tako i celokupnog društva, kako bi se što bolje zadovoljile potrebe korisnika. U slučaju da firma u poslovanju koristi intranet, ektranet i Internet, u tim zadužen za prisustvo firme na Internetu treba angažovati: Za tehničke poslovne funkcije neophodni su: Administrator sistema, Programer, Web dizajner. Za marketing, PR (odnosi s javnošću) i menadžment poslovne funkcije u timu su neophodni: Kreator sadržaja, Internet PR manager, Internet marketing manager, Urednik/tim manager. Poslovne komunikacije su postale globalne čak i za mala preduzeća. U našoj zemlji je u prethodnom periodu postojao monopol nad međunarodnim komunikacijama i poslovanjem – samo određeni subjekti su imali pravo da izlaze na međunarodno tržište. Sa pojavom Interneta javila se demokratizacija, tako da danas svako ko ima kreditnu karticu može da posredstvom Interneta izađe na međunarodno tržište. Poslovanje na Internetu (elektronsko) e-poslovanje (e-business) se opisuje kao poslovna transformacija koja se javlja eksploatacijom prednosti udruživanja preduzeća (integracija), procesa saradnje (kolaboracija) i globalnog mrežnog povezivanja, korišćenjem Interneta kao medija. **Elektronsko poslovanje**, e-business, je skup poslovnih aktivnosti koje se odvijaju posredstvom informaciono-komunikacionih tehnologija, a posebno Interneta, i koje podrazumevaju:

- optimizaciju poslovnih procesa (proizvodnja, marketing, veleprodaja, distribucija, prodaja, naplata, isporuka, dopuna zaliha);
- unapređenje odnosa sa ciljnim javnostima (klijentima, zaposlenima, dobavljačima, distributerima) i
- unapređenje ostalih poslovnih servisa podrške (banke, advokatske agencije, računovodstvene agencije, zakonodavstvo i vladine agencije).

Strategijama elektronskog poslovanja definišu se svi poslovni procesi koji imaju za krajnji cilj zadovoljstvo klijenta i profit firme. U operativni deo elektronskog poslovanja spadaju e-proizvodnja, e-tehnologija, e-distribucija i e-zaštita i pravo.

Za ovaj vid poslovanja u današnje vreme nisu potreban velika ulaganja, pogotovo za potrebe malih i srednjih preduzeća. Od infrastrukture potrebno je nabaviti kompjutere i mrežne uređaje (adsl, kablovski ili wireless modemi ili ruteri, kablovi...). Pored ova dva troška potrebno je zakupiti link određene brzine od provajedra, a ova brzina je određena potrebama poslovanja.

U slučaju *Pekare Saša*, radi se o jednom vrlo specifičnom problemu, kada se u fokus stavi elektronski način vođenja poslova. Pre svega, neophodna je promena paradigme na kojoj se bazira celokupni poslovni sistem iz prostog razloga što je biznis ove pekare utemeljen na tradicionalnom vođenju koji se suprotstavlja želji vlasnika za ekspanzijom. Iz toga direktno proizilazi i promena, tačnije drastična nadogradnja, pristupa problemu nastupanja na tržištu.

Veliki deo tog novog koncepta se bazira na direktnoj povezanosti na relacijama sa dobavljačima i kupcima, naravno putem Interneta, a da bi se to postiglo neophodno je izvršiti određene promene kako u organizacionom i tehničkom tako i u kadrovskom smislu. Pre svega je neophodno napraviti saradnju sa firmom koja će biti zadužena za održavanje takvih sistema, kao i obučiti administrativno osoblje za rad na računarima, za novi pristup poslovnom sistemu, za podsticanje razvoja novih ideja itd.

Da bi se uopšte moglo razmišljati o nastupanju na Internetu, potrebno je da postoji Internet biznis plan kojim će se tačno definisati ciljevi u predstojećem periodu kao i načini na koji će oni biti ostvareni. Naravno, uvek je poželjno da se u određenim situacijama razviju i alternativna rešenja ukoliko se nametne potreba za izborom između nekoliko varijanti.

## 2. CILJEVI PREDSTAVLJANJA NA INTERNETU

Kao glavni cilj predstavljanja na Internetu, u slučaju *Pekare Saša* postavlja se povećanje profita, što implicitno povlači da će takav nastup omogućiti:

- ekspanziju biznisa
- mnogo efikasnije povezivanje sa dobavljačima sirovina, kupcima i drugim tržišnim činiocima (banke, osiguravajuća društva itd.)
- smanjenje troškova administracije
- stvaranje svesti o *Pekari Saša* kao prepoznatljivoj u svojoj branši.

Pod ekspanzijom biznisa se podrazumeva povećanje udela na tržištu na kom je *Pekara Sašaj* već zastupljena kao i stvaranje mogućnosti da se nastupi na novim tržištima (najpre u susednim gradovima, a zatim i u širem regionu). Da bi se ovako nešto postiglo mora se povećati priliv sredstava što znači da je potreban sistem koji će moći da obrađuje veći broj zahteva kako kupaca (barem onih većih) tako i dobavljača.

Kada su veći kupci u pitanju, bilo da se radi o kupcima koji imaju zahteve za redovnim isporukama ili onima koji jednokratno zahtevaju veće količine pekarskih proizvoda treba oformiti bazu podataka kako bi se sistematski pratila njihova tražnja odnosno potražnja za većim količinama nekog proizvoda (npr. neke prodavnice za konkretnom vrstom belog hleba). U skladu sa tim veoma se lako mogu odrediti popusti na količinu i/ili dugoročnost saradnje. U ovakve kupce spadaju samostalne trgovinske radnje, ugostiteljski objekti i tako dalje. Za krajnje potrošače će biti kreirana posebna baza podataka, ali ne za svakog pojedinačnog kupca (što je praktično nemoguće, osim u slučaju formiranja nekog vida registracije za kupce) baza koja će moći da pruži podatke o njihovoj potražnji za nekim

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA  
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)  
[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://WWW.MATURSKIRADOVI.NET)



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)