

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Elektronska prodaja". Rad ima 10 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

## Elektronska prodaja

### Sadržaj:

1. Uvod – što je E-prodaja.....	2
2. Povijesni razvoj.....	2
3. Tijek poslovnog procesa pri e-prodaji.....	3
3.1. Proces plaćanja.....	4
3.2. Web ponuda.....	5
4. Prednosti i nedostaci e-prodaje.....	6
4.1. Prednosti.....	6
4.2. Nedostaci.....	6
5. Primjeri e-prodaje.....	7
6. Zaključak.....	8

### Uvod – što je e-prodaja

E-prodaja užo je dio e-poslovanja. Riječ je o načinu poslovanja tokom kojeg dolazi do kupovine i prodaje, odnosno razmjene vrijednosti ili transakcije novčanih sredstava.

Medij transakcija su elektronički sustavi kao Internet i druge računalne mreže.

### Povijesni razvoj

Značenje termina "elektronička prodaja" promijenilo se unazad zadnjih 30 godina. Početak bilježi još ranih 70-ih, pri prvom uporabama EFT (Electronic Fund Transfer) i EDI (Electronic Data Interchange) aplikacija, uglavnom korištenih između poslovnih subjekata.

Nove dimenzije e-business dobiva ranih 90-tih - komercijalizacijom Interneta i World Wide Web-a. Pojavom i sve širom upotrebom kreditnih kartica i bankomata, kao i upotrebom telefonskog bankarstva ('80.), razvio se i današnji oblik elektronske prodaje.

U današnje vrijeme pojam E-prodaje se najviše koristi za kupovinu proizvoda i usluga putem World Wide Web-a koristeći sigurnosnu vezu (HTTPS – sigurnosni protokol koji enkriptira povjerljive podatke radi zaštite potrošača).

Prema istraživanjima VeriSigna, e-trgovina je rođena 11. kolovoza 1994. g. kada je putem NetMarketa, projekta grupe studenata Swarthmore Collegea u Nashui, prodan prvi predmet putem Interneta. Radilo se o CD-u 'Ten Summoner's Tales' od Stinga.

Između 1998. i 2000. veliki broj tvrtki u Sjedinjenim Američkim Državama i Zapdanoj Europi otvorilo je svoje prve internetske stranice. Rijetke su tvrtke koje posluju isključivo putem interneta, ali i takve postoje. Kao primjer navest ćemo tvrtku Webvan koja je poslovala 2000. godine i služila je isključivo za kupnju namirnica (bankrotirala je 2001).

Slika 1. Webvan – nekada vodeća E-prodavaonica

Jedna od današnjih najuspješnijih web prodavaonica je Amazon. Pojava e-prodaje omogućila je manjim proizvođačima da prodaju svoje proizvode a da pri tom ne moraju imati fizički prostor.

Tijek poslovnog procesa pri e-prodaji

Tijek poslovnog procesa e-prodaje gotovo je identičan tijeku konvencionalnog poslovnog procesa prodaje i može se raščlaniti na iste faze kao i konvencionalni poslovni proces:

...

**-----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)