

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "B2B elektronsko poslovanje". Rad ima 11 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.

## SEMINARSKI RAD IZ PREDMETA

### ELEKTRONSKO POSLOVANJE

#### TEMA: B2B MODEL – ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

#### DEFINICIJA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

Tradicionalno poslovanje zasnovano je na korišćenju strukturiranih papirnih dokumenata u prethodno definisanoj i opšteprihvaćenoj komunikaciji između učesnika u procesu poslovanja.

Poslovanje u kome se poslovne transakcije prevashodno ostvaruju elektronskim putem poznato je pod imenom elektronsko poslovanje ( e-business).

Sa različitih stanovišta, elektronsko poslovanje se može definisati na različite načine.

Sa stanovišta komunikacija, predstavlja dostavljanje informacija, proizvoda/usluga, ili plaćanje putem telefona, kompjuterske mreže, ili nekog drugog sredstva.

Sa stanovišta poslovanja, predstavlja primjenu novih, digitalnih tehnologija nad već automatizovanim poslovnim transakcijama.

Sa stanovišta usluga, predstavlja alat koji korisnicima usluga, daje podatke o firmama i nudi servise boljeg uvida u ponudu, brže i jeftinije.

Sa stanovišta on-line perspektive, daje mogućnost kupovine i prodaje proizvoda i informacija putem Interneta i drugih on-line servisa.

Generalno, elektronsko poslovanje je »kupovina i prodaja informacija, proizvoda i usluga putem računarske mreže i podrška za bilo koju vrstu poslovnih transakcija putem digitalne infrastrukture.«

Najpopularniji kanal elektronskog poslovanja jeste Internet.

#### MODELI ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

Postoje dva osnovna modela elektronskog poslovanja:

##### B2C – Business to Consumer

Oblik poslovanja na Internetu koji pruža direktan interfejs između preduzeća i potrošača. Potrošači naručuju proizvode i servise elektronskim putem od preduzeća. Internet pruža različite mogućnosti marketinškog nastupa preduzeća i omogućava masovni pristup potrošača proizvodima i servisima elektronskim putem.

## B2B – Business to Business

Podrazumeva elektronsko poslovanje koje se odvija između preduzeća (od otkrivanja/pronalazjenja odgovarajuće robe, pregovora, naručivanja,

ispostavljanja faktura, plaćanja, distribucije dokumentacije, a nekada čak i konkretne robe ili usluge, podrške,..).

Postoje još i složeniji oblici poslovanja:

- B2B2C ( Business to Business to Consumer) i
- C2B2C ( Consumer to Business to Consumer), koji su kombinacija prethodno opisanih, kao i
- C2C, novi oblik trgovine direktno između potrošača.

## B2B MODEL – ELEKTRONSKO POSLOVANJE

Business to business elektronsko poslovanje (B2B) odnosi se na korišćenje Interneta i web tehnologija, u procesu ponude i prodaje, a predstavlja jeftiniju, bržu i bolju saradnju poslovnih subjekata. Uspješan model B2B odnosi se na optimalizaciju poslovnih procesa i načina upravljanja, a manje na tehnologiju i sam proces prodaje.

Poslovanje u elementarnom obliku predstavlja razmjenu roba i usluga najčešće za novac, a veoma rijetko i za drugu robu. Prilikom kupovine roba ili usluga na otvorenom tržištu sudjelujemo i sami na neki način u B2B poslovanju.

Postoji nekoliko različitih uloga u cjelokupnom procesu:

Kupci – su učesnici koji novac razmjenjuju za robu ili uslugu,

Prodavci – su učesnici koji nude robu ili usluge za novac, pri čemu se generalno mogu podijeliti u dvije grupe:

**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)