**Tehnika skola**

**Mladenovac**

**SEMINARSKI RAD**

**E-POSLOVANJE PO AKTERIMA I ULOGAMA,SA PRIMERIMA**

**Mijailovic Darko**

**Marjanovic Marko**

**IV/6**

**20.12.2019**

**Consumer – to – Consumer(C2C)**

**-INTERNET AUKCIJE**

Uprkos uspehu eBai-a, brojna druga mesta na mreži za aukcije su ili zatvorena

ili konsolidovana sa drugim sličnim veb lokacijama. Stvaranje inovativnog i

efikasnog poslovnog modela je od vitalnog značaja za uspeh. Online aukcije

mogu se svrstati u pet glavnih modela: C2C, B2C, B2B, B2G i G2P. C2C se

odnosi na kupca prema kupcu, B2C označava poslovanje prema kupcu, B2B

odnosi se na poslovanje prema poslu, B2G označava poslovanje prema vladi, a

G2P odnosi vladu na javnost. Poslednjih godina onlajn aukcije su se čak i žalile

na velike kompanije. Na primer, Sears je izvestio da je na ovim aukcijama

prodavao artikle po višim cenama u poređenju s diskontima u trgovinama.

Uspeh stranice na aukciji na mreži u velikoj meri zavisi od šest promenljivih:

interaktivnost, ponuda proizvoda, nivo poverenja, stopa rasta i usvajanja,

umrežavanje, nivo posvećenosti i mogućnosti plaćanja. Interakcije među

korisnicima su presudne i stoga veb stranice moraju biti dostupne i lako se

kretati. Elektronska pošta, zajednice zajednice i povratne informacije pomažu u

povećanju interaktivnosti. Sa rastućom potrebom za praktičnošću, raznolikost

ponuđenih proizvoda može se uvelike pripisati klijentu. Poverenje, posebno uz

rastući broj mrežnih prevara na mreži, od suštinskog je značaja za aukcijske

sajtove. Korisnici moraju biti zagarantovani da će njihovi lični podaci ostati

zaštićeni i da će njihov kupljeni proizvod dobiti u savršenom stanju i

pravodobno. Sa brzim napretkom tehnologije, aukcijske stranice moraju

reagovati na ove promjene tako što će biti ažurirane. Štaviše, sajtovi takođe

moraju stalno da traže poslovne prilike kako bi proširili svoje tržište. Velika

mreža korisnika je takođe od presudnog značaja. Imajući niz različitih

prodavača, kupaca, dobavljača i agenata za isporuku povećaće broj korisnika,

što bi takođe podiglo nivo interaktivnosti. Pored toga, formiranje saveza sa

različitim partnerima takođe će pomoći u uspehu stranice. Nivo posvećenosti

kupaca i prodavača takođe igra ulogu u uspehu aukcije. Slično nivou poverenja,

kupci moraju biti sigurni da će primiti kupljeni artikal, a prodavci zapravo

moraju primiti uplatu. Iako većina voli brze online transakcije, korisno je

ponuditi različite opcije plaćanja koje će prihvatiti različite kupce

Internet oglasi su još jedan primer marketinga kupca kupcima. Primer

internet kompanije sa klasifikovanim oglasima je Craigslist. Craigslist koristi

internet kako bi privukao široku bazu kupaca i kupaca koja zapošljava veb

stranicu za popis i prodaju predmeta.

Budući da je marketinška strategija kupca prema kupcu snažno fokusirana na

opsluživanje kupca, poslovni model Craigsliste je jednostavan: prvo služite

kupcu. Koristeći ovaj model, Craigslist se razvio u sjajan primer „mašine“

koju vodi kupac, a fokusirana je na prodaju kupca kupcu.

Prihodi koji podržavaju kompaniju ostvaruju se putem pomoćnih kanala, uz

zadržavanje modela i pogodnosti sajta. U stvari, Craigslist ne donosi novac

kupcu za interakcije s klijentima koje se dešavaju na oglasima veb lokacije.

Sav njihov prihod ostvaruje se iz dela veb lokacija namenjenih preduzećima.

Dakle, drugim rečima, njihovi prihodi ostvaruju se isključivo iz njihovog

poslovanja prema modelu kupaca koji kompanije koriste za objavljivanje

poslova i zapošljavanje novih radnika.

Kao takvo, postaje očigledno da kompanije koje se fokusiraju na ovaj

određeni model i, posebno klasifikovane, bilo da su online ili isključene,

često nisu fokusirane na profit; već na isporuku usluge ili proizvoda kako bi

se osigurala interakcija kupca sa kupcem.

Veb lokacije sa oglasima na Internetu kao što su OLKS, Kuikr, Loogga itd.

Dobijaju značaj u ekonomijama u nastajanju, poput Indije, Brazila i Nigerije.

OLKS i Kuikr nedavno su svojim korisnicima omogućili prodaju krava i

bivola u ruralnoj Indiji.

**Business – to – Consumer(B2C)**

**-DIREKTNI PRODAVCI**

Ovo je najčešći model, u kojem ljudi kupuju robu od mrežnih prodavača. Oni

mogu uključivati proizvođače ili mala preduzeća, ili jednostavno internetske

verzije robnih kuća koje prodaju proizvode različitih proizvođača.

**-INTERNETSKI POSREDNICI**

To su veze ili gotovi betoni koji zapravo ne poseduju proizvode ili usluge

koji spajaju kupce i prodavce. Veb lokacije poput Expedia, Trivago i Etsi

spadaju u ovu kategoriju.

**-B2C NA BAZI REKLAMA**

Ovaj model koristi besplatan sadržaj da bi posetioce pokrenuo na veb

lokaciji. Ti posetioci zauzvrat nailaze na digitalne ili internetske oglase. U

osnovi, velike količine veb prometa se koriste za prodaju reklama, koje

prodaju robu i usluge. Medijske veb lokacije poput Huffington Posta, sajta sa

velikim prometom koji se u reklami meša sa svojim izvornim sadržajem je

jedan primer.

**-U ZAJEDNICI**

Veb lokacije poput Facebooka, koje grade internetske zajednice na osnovu

zajedničkih interesa, pomažu trgovcima i oglašivačima da direktno

promoviraju svoje proizvode potrošačima. Veb stranice će ciljati oglase na

osnovu demografije korisnika i geografske lokacije.

**-NA OSNOVU TAKSI**

Web lokacije sa direktnim potrošačima poput Netflix-a naplaćuju naknadu

tako da potrošači mogu pristupiti njihovom sadržaju. Veb lokacija takođe

može ponuditi besplatan, ali ograničen sadržaj, dok se većina naplaćuje. New

York Times i druge velike novine često koriste B2C poslovni model koji se

temelji na naknadi.

**Business – to – Business (B2B)**

B2B, odnosno Business to Business, je najveći model e-trgovine. U ovom

modelu su i prodavci i kupci poslovni subjekti.

Ovaj model opisuje transakcije između prodavca ili veletrgovca, ili

veletrgovca i proizvođača.

Takođe, transakcija B2B poslovnog modela je mnogo veća od transakcije

B2C modela.

Neki od primera B2B modela su Alibaba (najveći svetski internet biznis na

platformi za trgovanje preduzećima), Amazon posao, IBM, Boeing,

EkkonMobil Corporation i još mnogo toga.

**Consumer – to – Business (C2B)**

Korisnik u poslu, poznat kao C2B, uključuje kupce koji prodaju svoje usluge

ili proizvode poslovanju. Otprilike je isto što i pojedinačno vlasništvo koje

služi većem poslu.

Malo ćemo pogledati neke primere kompanije c2b.

Ono što razlikuje C2B od ostalih poslovnih modela jeste to što potrošači

stvaraju vrednost proizvoda. Takođe, model zadovoljava potrebe freelancera

koji rade na zadacima koje daju klijenti.

Međutim, ove veb stranice zahtevaju planiranje zbog zakonskih složenosti,

Primeri C2B uključuju Google Adsense, Commission Junction i Amazon.

Fotolia se takođe pojavljuje kao dobar C2B primer ..

**Business – to – Administration (B2A)**

Ovaj sektor e-trgovine obuhvata sve online poslovanje i transakcije između

korporativnog sektora (kompanija) i sektora javne uprave. Vrste usluga koje

se nude pod okriljem poslovanja e-trgovini uprave su neverovatno različite.

Usluge mogu biti finansijske prirode, baviti se zapošljavanjem, pravnim

dokumentima ili slično.

**Consumer – to – Administration (C2A)**

Druga inverzija tipičnog protoka proizvodnje / prodaje, potrošač ka

administrativnom e-poslovanju može se zamisliti na sličan način kao

potrošačka ka poslovnoj e-trgovini, jer potrošač ka administrativnoj etrgovini, „potrošač“ takođe prodaje svoje robe ili usluge administrativnom

sektoru. Primeri e-trgovine potrošača i administracije mogu uključivati:

nastavnike koji nude usluge učenja na daljinu ili uslugu prijave poreske

prijave.

**Administration – to – Administration (A2A)**

Koristeći A2A model, vladine službe mogu nacionalno i / ili

međunarodno komunicirati i razmenjivati klasifikovane. informacije putem

namenski portali, Tipični primeri uključuju nacionalnu bazu podataka DNK

i druge informacije o policiji.

**Administration – to – Business (A2B)**

A2B je elektronsko sredstvo pružanja informacija specifičnih za poslovanje

kao što su politike, propisi direktno na posao.

Tipičan primer kategorija A21 su rešenja za e-tender za građevinarstvo koja

omogućavaju potencijal zainteresovane strane za građevinarstvo da daju

ponude za projekte koje predvodi vlada, kao što su Olimpijske igre 2012 u

Londonu, koristeći internetske alatke za tendc prstenove.

**Administration – to – Consumer (A2C)**

A2C pruža direktnu komunikacijsku vezu između vlada (npr.lokalna vlast) i

potrošači Veb lokacija za prihode i carine HM-a, na primer., omogućava

potrošačima da direktno podnose poreske prijave pomoću sefa Veb sajt.

Drugi primeri su primeri lokalnih saveta i državne službe Veb stranice koje

informišu širu javnost o događajima u zajednici, zatvaranju puteva sures i

druge aktivnosti koje utiču na zajednicu i javne usluge.