

# PROJEKTNI RAD IZ PREDMETA ELEKTRONSKO POSLOVANJE

## MAGENTO CMS ADMINISTRATOR

Jelisaveta Đukanović

# Sadržaj:

1. Tržište Srbije	2
1.1. Sajtovi za poređenje cena	3
2. Domen	3
3. Pravljenje prodavnice	4
4. Kreiranje kategorija	8
5. Rad sa atributima	9
5.1. Pregled svih atributa	9
5.2. Kreiranje atribut seta	10
5.3. Primer proizvoda koji opisuju atributi	12
6. Dodavanje proizvoda	13
6.1. Opis proizvoda	13
6.2. Brisanje keš memorije nakon dodavanja novog proizvoda	17
7. Rad sa kupcima	17
7.1. Primer pojedinačnog kupca	18
8. Proizvodi na popustu	19
8.1. Primer davanja popusta grupi kupaca	19
9. Načini plaćanja proizvoda	20
9.1. Plaćanje preko bankovnog računa	20
9.2. Plaćanje pouzećem	21
10. Načini isporuke proizvoda	22
10.1. Fiksna cena isporuke	22
10.2. Besplatna dostava	23
11. Prevođenje Magento prodavnice	23
12. CMS - Home page	24
13. Logo Magento prodavnice	25
14. Reklamiranje prodavnice	26

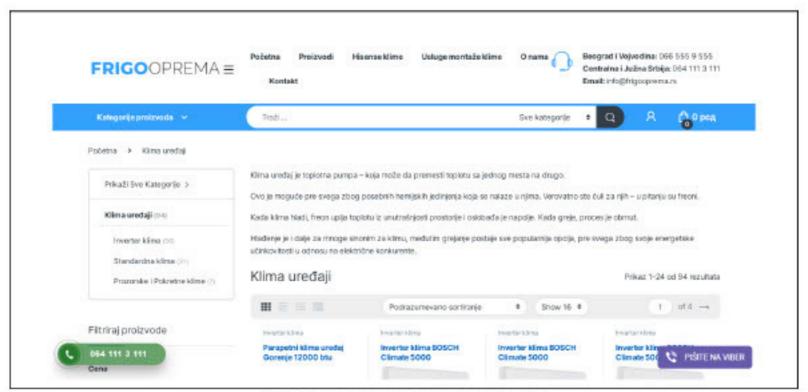
## 1. Tržište Srbije

Tema Magento prodavnice je prodajni objekat rashladnih sistema na teritoriji Srbije.

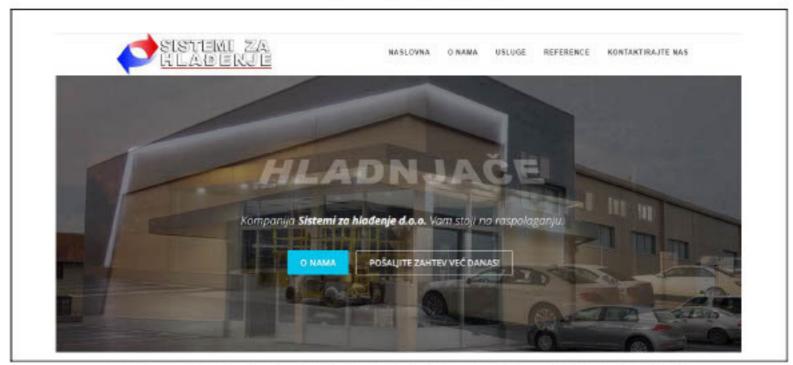
Dostupne online prodavnice na teritoriji Srbije se dele na velike lance prodaje bele tehnike, među kojima su i rashladni sistemi, pre svega ventilatori i klime, i specijalizovane prodavnice koje se bave isključivo prodajom kućnih i profesionalnih rashladnih sistema.

Kao inspiracija za kreiranje prodavnice korišćena je firma Frigo oprema, kao i:

- Gigatron
- Emmi
- Tehnomanija
- Win Win



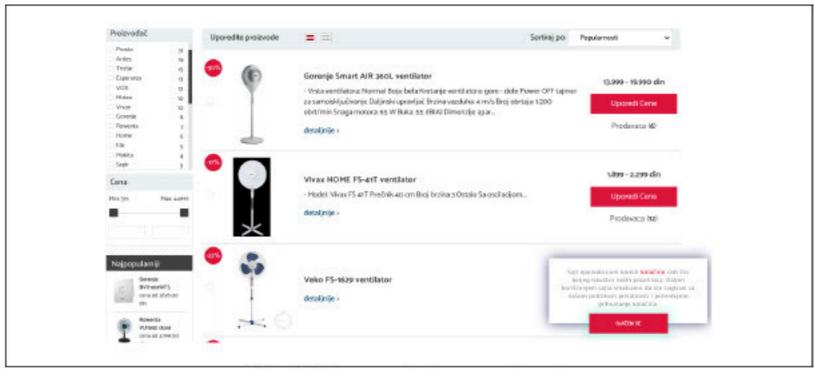
Slika 1: Sajt kompanije Frigo oprema



Slika 2: Primer B2B prodavnice koja nudi profesionalne sisteme za hlađenje

### 1.1. Sajtovi za poređenje cena

Sajt *eponuda.com* nudi listu proizvoda rashladnih sistema u različitim prodavnicama i pruža priliku potencijalnim kupcima da nađu najpovoljnije proizvode i mesto za kupovinu.



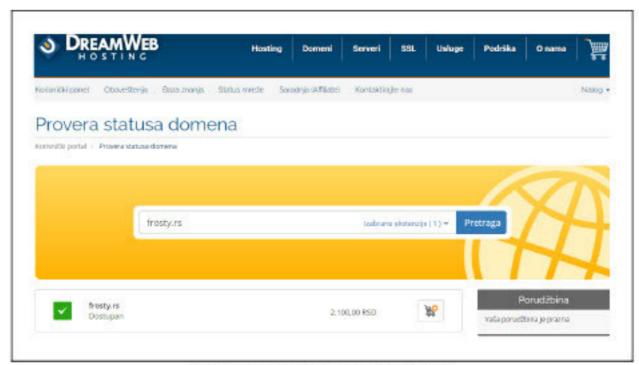
Slika 3: Sajt za poređenje cena proizvoda

### 2. Domen

Izabran naziv prodavnice: Frosty (frost - zaleđen, smrznut, leden)

Provera dostupnosti domena se može vršiti na specijalizovanim sajtovima poput:

https://www.dreamclients.com/portal/dwdomainchecker.php



4. slika: Provera statusa domena

## 3. Pravljenje prodavnice

Uključivanjem *Demo store* obaveštenja, posetioci sajta se obaveštavaju da prodavnica nije prava i da se u njoj ne može kupovati.

Ovo je demo radnja. Bilo koja porudžbina koja se napravi preko ovog sajta neće biti uvažena niti izvršena.

5. slika: Demo store obaveštenje

Da bi se prikazivanje poruke uključilo, potrebno je uraditi sledeće:

### SYSTEM > CONFIGURATION > GENERAL > DESIGN > HTML HEAD



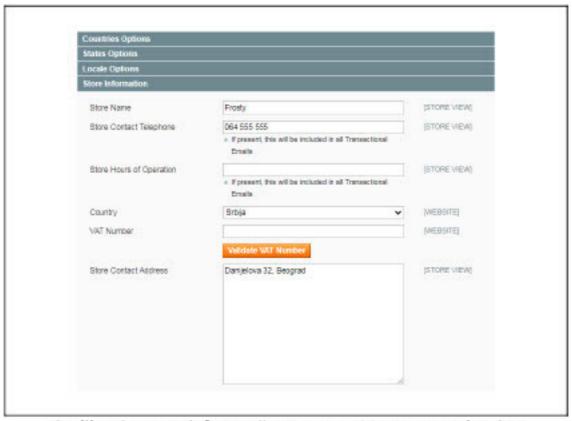
6. slika: Podešavanje Demo store obaveštenja



7. slika: Prikaz Demo store obaveštenja

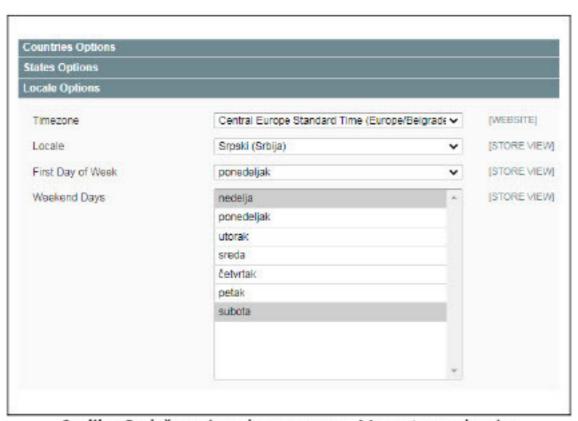
Sledi popunjavanje osnovnih informacija vezanih za prodavnicu:

### SYSTEM > CONFIGURATION > GENERAL > STORE INFORMATION



8. slika: Osnovne informacije vezane za Magento prodavnicu

#### SYSTEM > CONFIGURATION > GENERAL > LOCALE OPTIONS



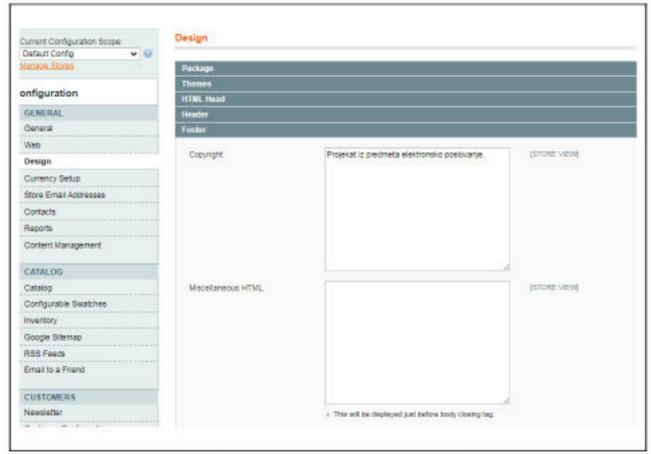
9. slika: Podešavanje radnog vremena Magento prodavnice

#### SYSTEM > CONFIGURATION > GENERAL > DESIGN > HEADER

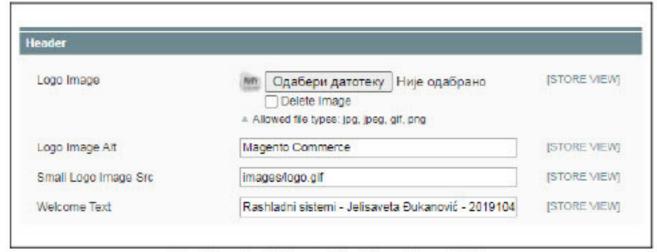
U *header* je upisan naziv teme, ime, prezime i broj indeksa studentkinje: Rashladni sistemi – Jelisaveta Đukanović – 2019104354

#### SYSTEM > CONFIGURATION > GENERAL > DESIGN > FOOTER

U footer je dodata rečenica: Projekat iz predmeta elektronsko poslovanje.

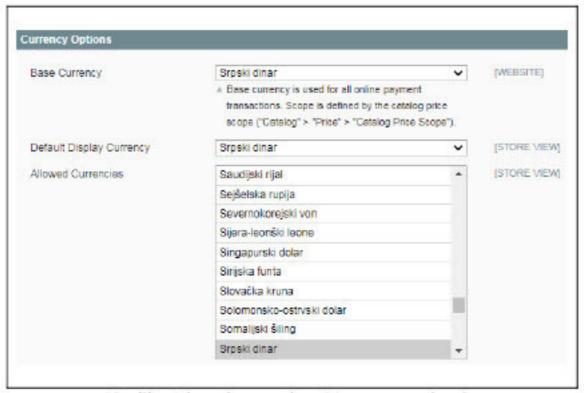


slika: Podešavanje footer prikaza



11. slika: Podešavanje teksta dobrodošlice

#### SYSTEM > CONFIGURATION > GENERAL> CURRENCY SETUP > CURRENCY OPTIONS



12. slika: Izbor glavne valute Magento prodavnice

Kao glavna valuta je izabran srpski dinar.

Prilikom bilo koje promene na sajtu prodavnice, potrebno je uraditi brisanje keš memorije:

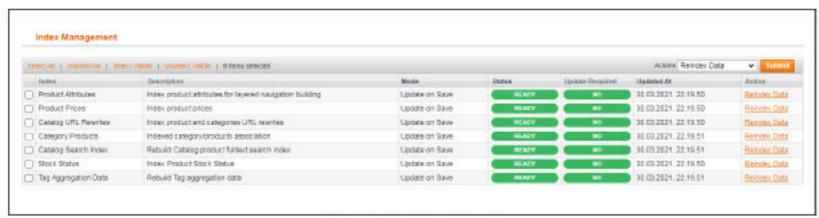
#### SYSTEM > CACHE MANAGEMENT > SELECT ALL > ACTION = REFRESH > SUBMIT



13. slika: Brisanje keš memorije

Nekad je potrebno uraditi i reindeksiranje:

#### SYSTEM > INDEX MANAGEMENT > SELECT ALL > ACTION = REINDEX DATA > SUBMIT



14. slika: Reindeksiranje

Nakon brisanja keš memorije i reindeksiranja sadržaja, sve promene koje su napravljenje moraju biti vidljive.

## 4. Kreiranje kategorija

#### CATALOG > MANAGE CATEGORIES

Klikom na dugme Add Subcategory kreira se nova kategorija.

Klikom na dugme Add Root Category dodaje se glavna (root) kategorija.

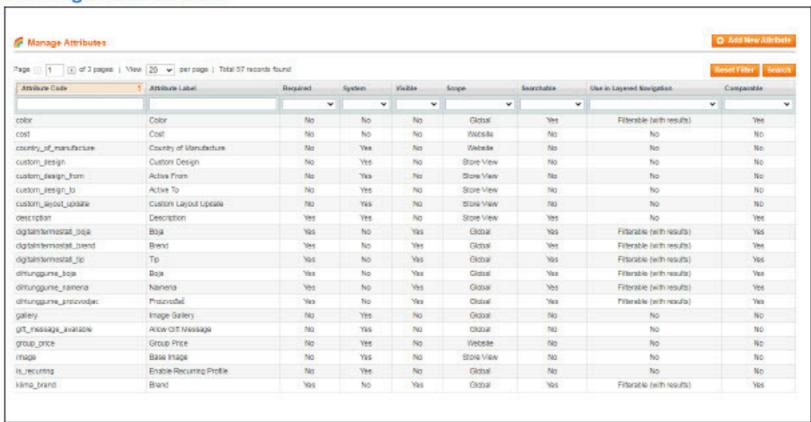
Prodavnica napravljena u sklopu studentskog projekta ima pet kategorija i nema detaljniju pretragu velikih kategorija u vidu podkategorija.



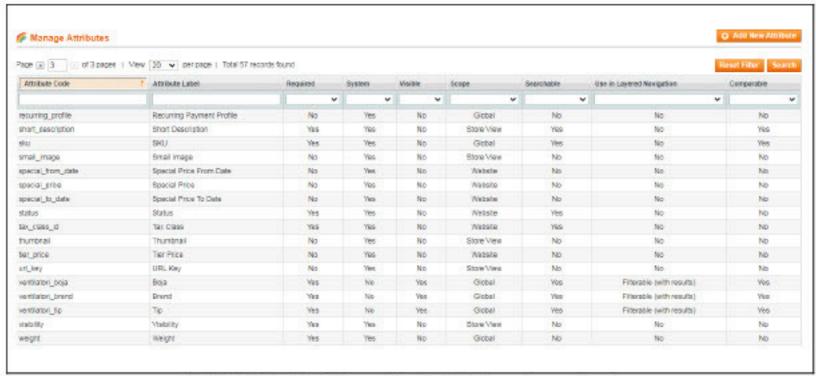
15. slika: Kreiranje kategorija

## 5. Rad sa atributima

### 5.1. Pregled svih atributa







16, 17. i 18. slika: Prikaz svih atributa Magento prodavnice

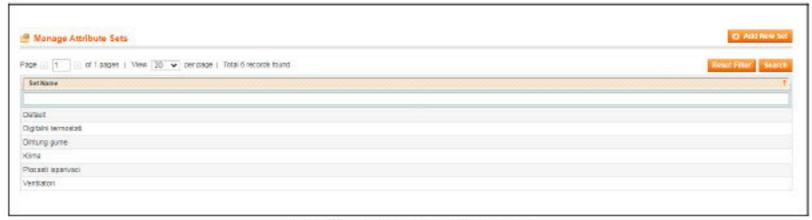
Dodavanje novog atributa:

CATALOG > ATTRIBUTES > MANAGE ATTRIBUTES > ADD NEW ATTRIBUTE

### 5.2. Kreiranje atribut seta

Pravljenje novog seta atributa:

CATALOG > ATTRIBUTES > MANAGE ATTRIBUTE SETS > ADD NEW SET



19. slika: Kreiranje atribut seta

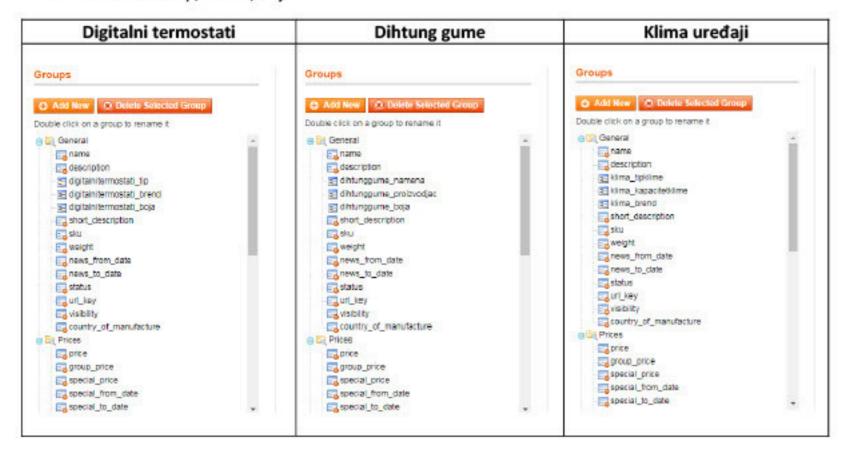


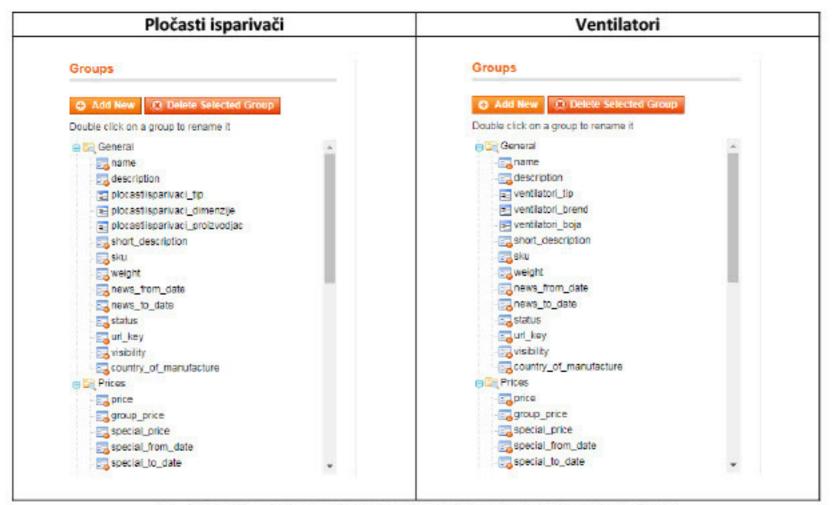
20. slika: Lista kreiranih atribut setova

U sklopu rada je napravljeno pet atribut setova sa po tri atributa. Kreirani atributi se prebacuju u atribut set jednostavnim *drag and drop* načinom.

Prikaz svih atribut setova i njihovih atributa:

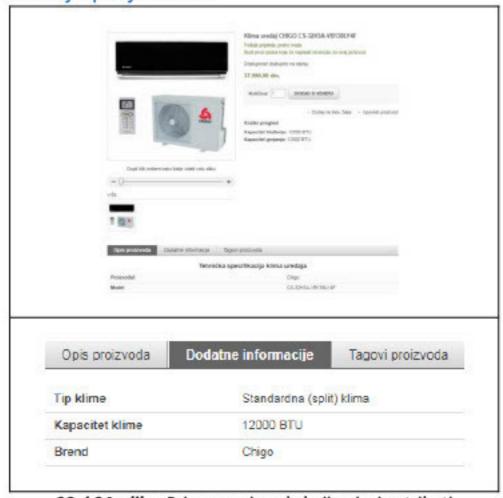
- 1. Digitalni termostati: tip, brend, boja
- 2. Dihtung gume: namena, proizvođač, boja
- Klima uređaji: tip klime, kapacitet klime, brend
- 4. Pločasti isparivači: tip, dimenzije, proizvođač
- 5. Ventilatori: tip, brend, boja





21. i 22. slika: Prikaz svih kreiranih atribut setova i njihovih atributa

## 5.3. Primer proizvoda koji opisuju atributi



23. i 24. slika: Primer proizvoda koji opisuju atributi

## 6. Dodavanje proizvoda

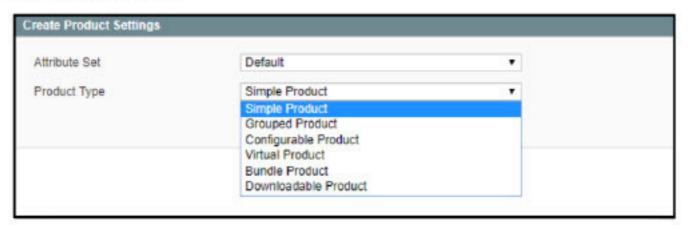
Način dodavanja novog proizvoda u Magento prodavnicu:

### CATALOG > MANAGE PRODUCTS > ADD PRODUCT

Prodavnica u sklopu projekta ima 30 proizvoda. Svi proizvodi su definisani kao tip Simple Product.

Vrste proizvoda u Magento prodavnici:

- 1. Simple Product;
- 2. Configurable Product;
- 3. Grouped Product;
- 4. Bundle Product;
- 5. Virtual Product;
- 6. Downloadable Product.



25. slika: Vrste proizvoda u Magento prodavnici

### 6.1. Opis proizvoda

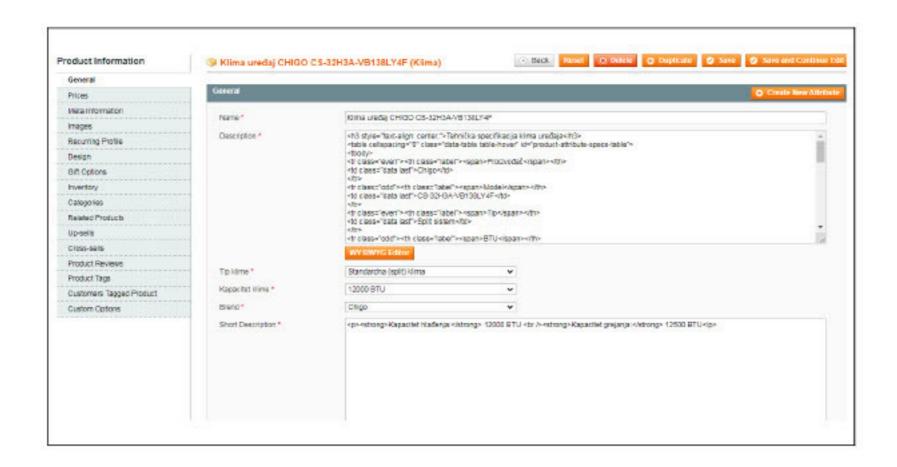
Primer dodavanja novog proizvoda: Klima uređaj CHIGO CS-32H3A-VB138LY4F

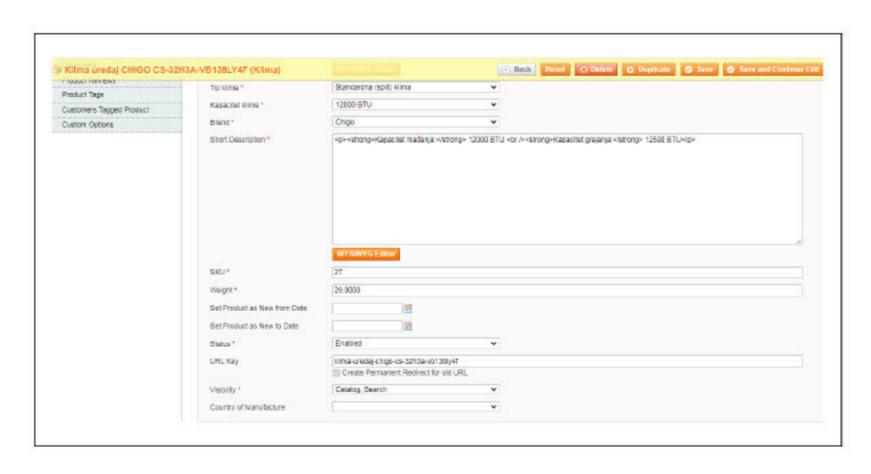


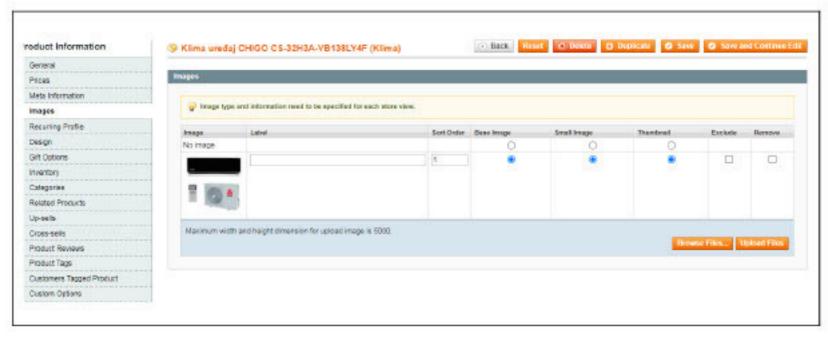
26. slika: Primer opisa proizvoda

### Pri dodavanju novog proizvoda, potrebno je uneti:

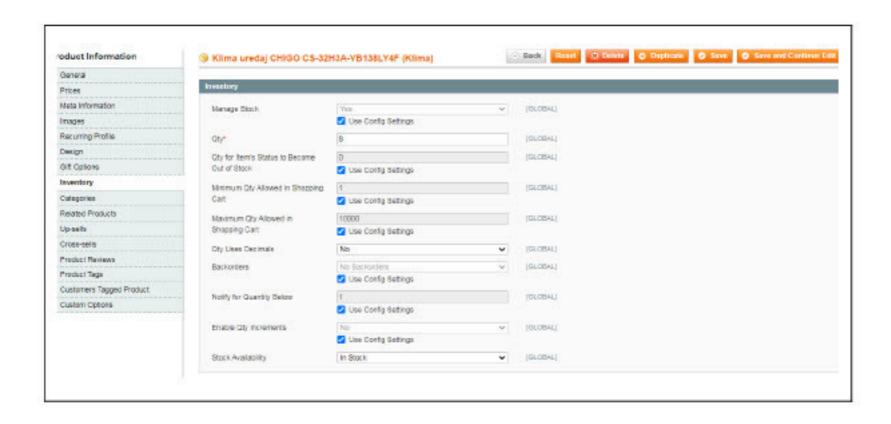
- naziv proizvoda;
- atribut set;
- dugi i kratki opis;
- šifru proizvoda;
- težinu proizvoda;
- aktivan/neaktivan;
- vidljivost proizvoda;
- cenu proizvoda;
- da li je proizvod na sniženju;
- fotografiju proizvoda;
- da li je proizvod na stanju; i
- odrediti kojoj kategoriji proizvod pripada.

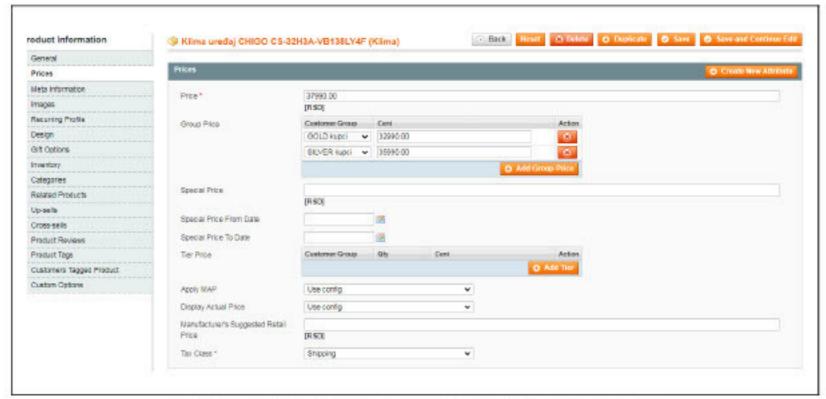








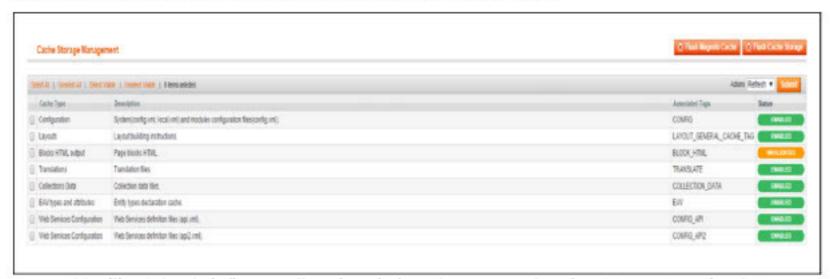




27, 28, 29, 30, 31. i 32. slika: Primer dodavanja opisa proizvoda

### 6.2. Brisanje keš memorije nakon dodavanja novog proizvoda

Nakon dodavanja novog proizvoda, potrebno je obrisati keš memoriju.



33. slika: Brisanje keš memorije nakon dodavanja novog proizvoda u Magento prodavnicu

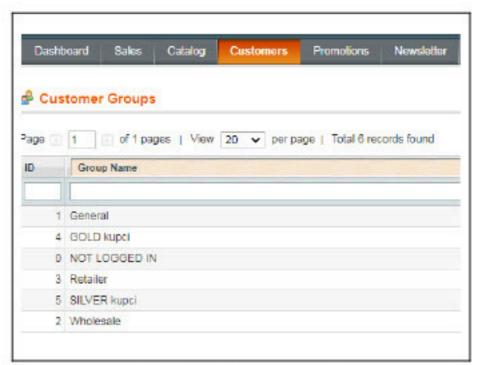
## 7. Rad sa kupcima

Kreiranje nove grupe kupaca:

#### CUSTOMERS > CUSTOMER GROUPS > ADD NEW CUSTOMER GROUP

Pored četiri standardne grupe kupaca, u okviru projekta su dodate dve grupe kupaca:

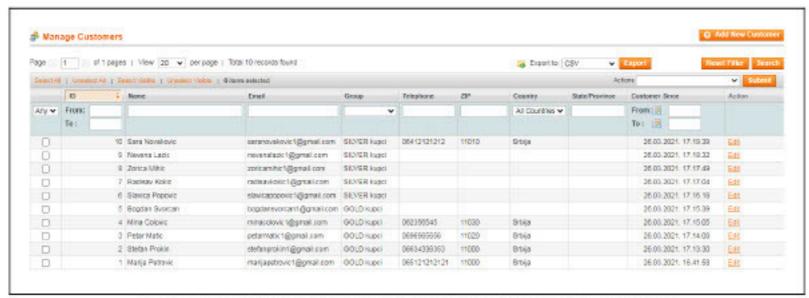
- GOLD kupci
- 2. SILVER kupci



34. slika: Dodavanje novih grupa kupaca u Magento prodavnicu

U svaku od nove dve grupe kupaca je dodato po pet pojedinačnih kupaca. Pojedinačni kupci se prave na sledeći način:

#### CUSTOMERS > MANAGE CUSTOMERS > ADD NEW CUSTOMER



35. slika: Dodavanje novih pojedinačnih kupaca u Magento prodavnicu

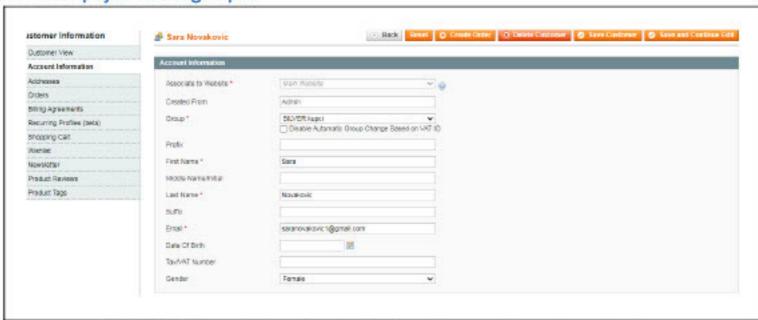
Prilikom dodavanja novog kupca, potrebno je odrediti:

- ime i prezime kupca;
- mejl adresu;
- lozinku; i
- grupu kupaca kojoj pripada.

#### Postoji mogućnost dodavanja:

- adrese;
- grada;
- države;
- poštanskog broja; i
- telefona kupca.

### 7.1. Primer pojedinačnog kupca



36. slika: Primer dodavanja pojedinačnog kupca u Magento prodavnicu

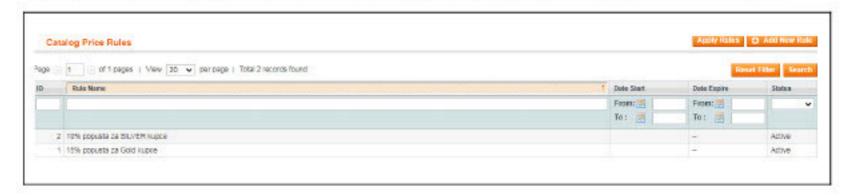
## 8. Proizvodi na popustu

Proizvodi na popustu se mogu dodati na dva načina:

- 1. PROMOTIONS > CATALOG PRICE RULES > ADD NEW RULE
- 2. PROMOTIONS > SHOPPING CART PRICE RULES > ADD NEW RULE

### 8.1. Primer davanja popusta grupi kupaca

U prodavnici u okviru projekta su napravljena dva popusta, jedan za GOLD i jedan za SILVER kupce.





37. i 38. slika: Dodavanje popusta određenim grupama kupaca

Razlika između pravljenja kupona i promocije je u tome što kupon ima jedinstveni broj koji otključava dati kupon. Na sajtu u okviru projekta postoje dva kupona, jedan je namenjen GOLD kupcima kojima omogućava 15% popusta na sve proizvode, dok drugi SILVER kupcima omogućava 10% popusta, takođe, na sve proizvode.

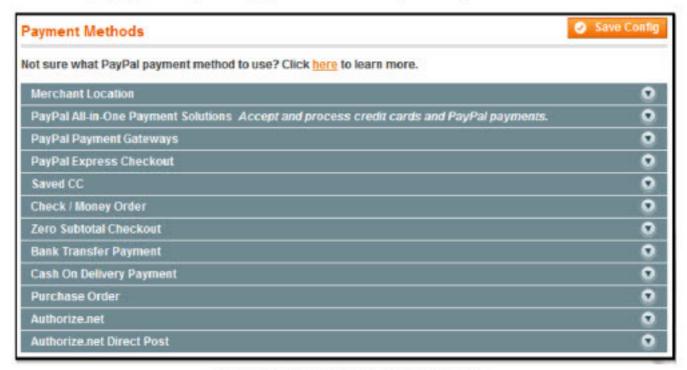
Definisani kuponi su:

- 10%silver
- 15%gold

## 9. Načini plaćanja proizvoda

Prodavnica u okviru projekta ima aktivirane i podešene dve opcije za plaćanje:

- 1. Cash on delivery (plaćanje pouzećem)
- Bank transfer payment (plaćanje putem bankovnog računa)



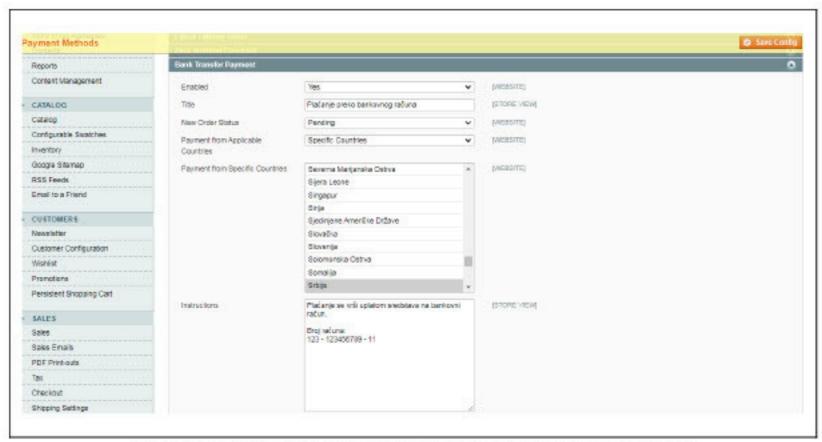
39. slika: Načini plaćanja proizvoda

### 9.1. Plaćanje preko bankovnog računa

#### SYSTEM > CONFIGURATION > SALES > PAYMENT METHODS

Prilikom plaćanja preko bankovnog računa, kupac mora da uplati sredstva na račun firme, u suprotnom porudžbina neće biti izvršena. Kupac mora da živi na teritoriji Srbije. Minimalan iznos za plaćanje nije definisan.

Broj računa prodavnice u okviru projekta je: 123 - 123456789 - 11.

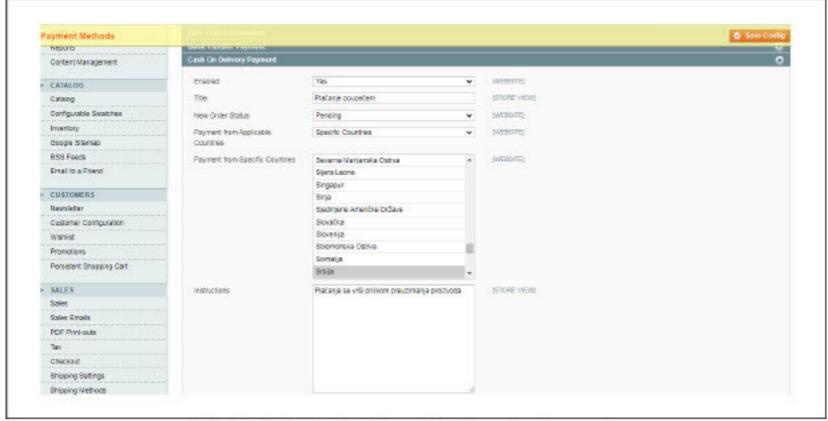


40. slika: Definisanje načina plaćanja proizvoda preko bankovnog računa

### 9.2. Plaćanje pouzećem

#### SYSTEM > CONFIGURATION > SALES > PAYMENT METHODS

Prilikom plaćanja pouzećem, kupac je dužan da prilikom preuzimanja pošiljke, robu plati kuriru. U suprotnom, kupovina i predaja pošiljke neće biti izvršeni. Kupac mora da živi na teritoriji Srbije. Mogućnost plaćanja proizvoda je samo u dinarima i nije definisan neophodan minimalan iznos za plaćanje.

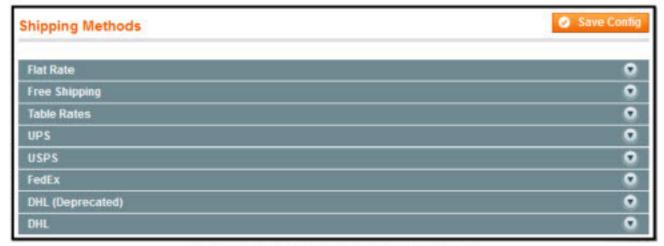


41. slika: Definisanje načina plaćanja proizvoda pouzećem

## 10. Načini isporuke proizvoda

Prodavnica u okviru projekta ima aktivirana i podešena dva načina isporuke:

- 1. Fiksna cena isporuke
- 2. Besplatna dostava

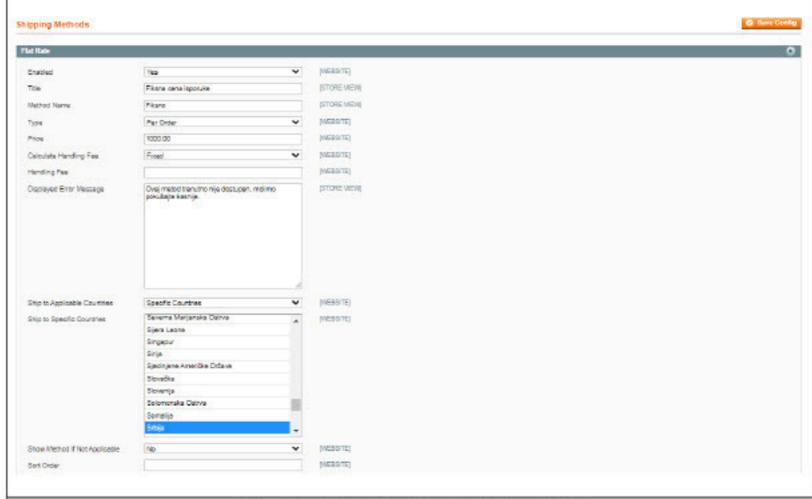


42. slika: Načini isporuke proizvoda

### 10.1. Fiksna cena isporuke

#### SYSTEM > CONFIGURATION > SALES > SHIPPING METHODS > Flat Rate

U prodavnici u okviru projekta, fiksna cena dostave je definisana u iznosu od 1000 RSD. Ovakav vid isporuke se vrši samo na teritoriji Srbije.

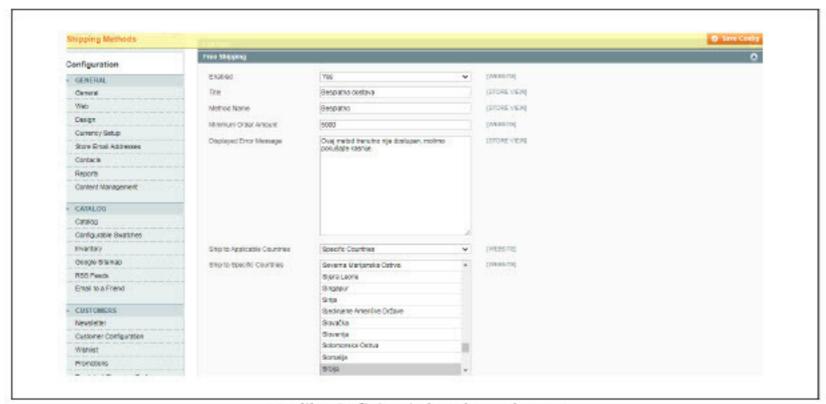


43. slika: Definisanje cene isporuke proizvoda

### 10.2. Besplatna dostava

#### SYSTEM > CONFIGURATION > SALES > SHIPPING METHODS > Free Shipping

U Magento prodavnici u okviru projekta definisan je minimalan iznos koji kupac mora da potroši u jednoj porudžbini, kako bi bila odobrena besplatna dostava. Porudžbina mora biti u minimalnom iznosu od 5000 RSD. Ovaj vid isporuke se vrši samo na teritoriji Srbije.

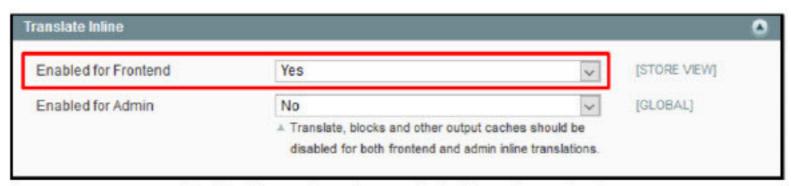


44. slika: Definisanje besplatne dostave

## 11. Prevođenje Magento prodavnice

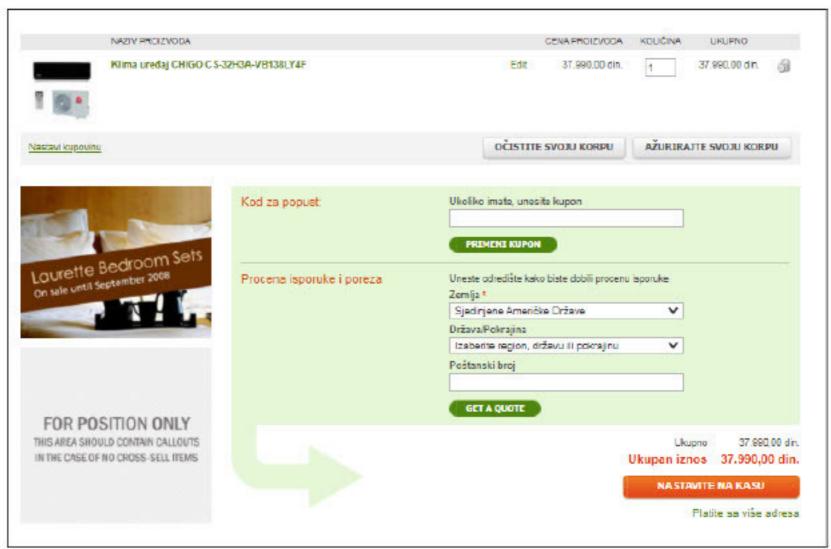
#### SYSTEM > CONFIGURATION > ADVANCED > DEVELOPER > TRANSLATE INLINE

Kada se prevođenje završi, neophodno je vratiti na **NO**, u suprotnom bi svako ko poseti adresu sajta mogao da menja sadržaj.



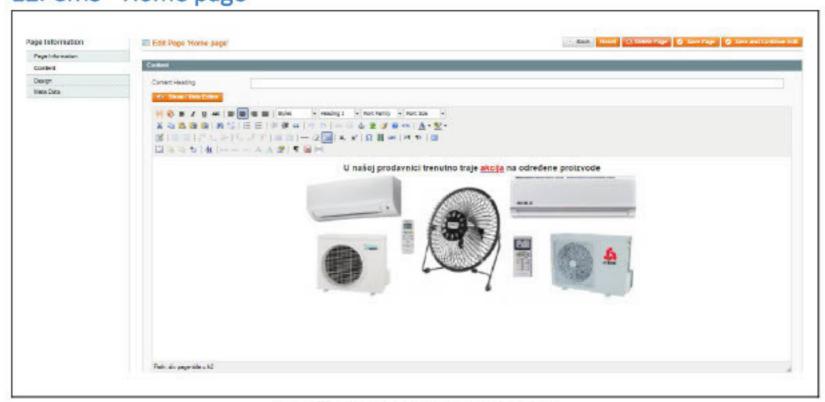
45. slika: Omogućavanje prevođenja Magento prodavnice

### Primer prevođenja Magento prodavnice:

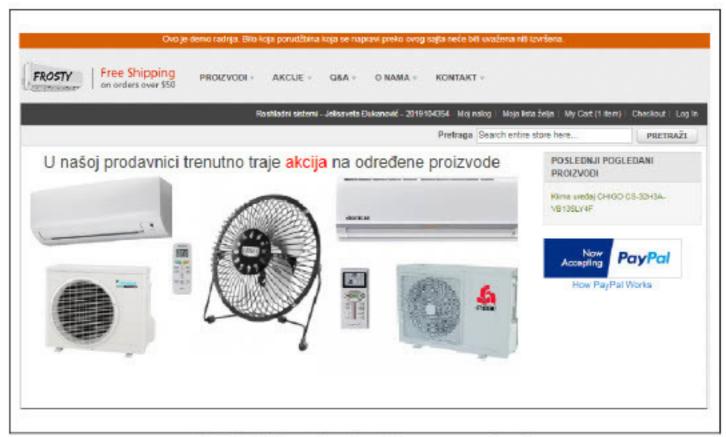


46. slika: Primer prevođenja Magento prodavnice sa engleskog na srpski jezik

# 12. CMS - Home page



47. slika: CMS Magento prodavnice



48. slika: Klijentski prikaz Magento prodavnice

## 13. Logo Magento prodavnice

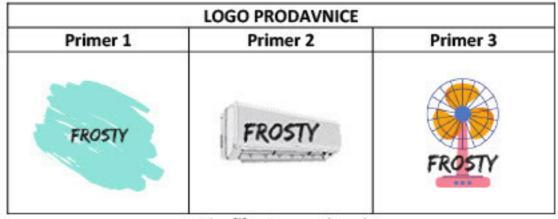
U okviru projekta studenti sami prave logo prodavnice. Napravljene su tri opcije. Izabrana je opcija dva.

Alati korišćeni za kreiranje logoa:

- Adobe Photoshop
- Canva



49. slika: Izabran logo Magento prodavnice



50. slika: Logo primeri

### 14. Reklamiranje prodavnice

Primer: Marketing tim ima budžet od 100 000 RSD za reklamiranje prodavnice. U par rečenica odrediti alokaciju budžeta.

Targetirati porodice sa decom, jer oni posebno brinu o tome da prostorija u kojoj deca borave bude dovoljno topla ili hladna. Druga grupa su ljudi u tridesetim i četrdesetim godinama, koji žive na teritoriji Beograda i koji su u skorije vreme kupili stan ili ga trenutno renoviraju.

Reklamirati se na Facebook-u, gde je prvo potrebno pustiti kampanju koja predstavlja prodavnicu, kako bi ciljne grupe saznale da prodavnica postoji i kako bi im se dala prilika i vreme da prepoznaju potrebu za nekim od proizvoda iz prodavnice. U ovaj tip kampanje uložiti 20 000 RSD.

U drugoj kampanji na Facebook-u, koja bi se odvijala pre i tokom letnjih najavljenih najtoplijih dana, reklamirati jedan tip proizvoda - klima uređaje. U ovaj tip kampanje uložiti 80 000 RSD.

Cilj prve kampanje je da se dopre do što više ljudi kako bi saznali da prodavnica postoji i posetili njen sajt gde bi se upoznali sa asortimanom, dok je cilj druge kampanje da ciljna grupa obavi kupovinu na sajtu koji im je već poznat i u koji imaju poverenje.