

Tehnička Škola Mladenovac

# SEMINARSKI RAD

E-poslovanje po akterima i  
ulogama, sa primerima

Mihajlo Jovanović

Mladen Marković

19.12.2019.

Team Obama The Hero



# Consumer – to – Consumer(C<sub>2</sub>C)

- 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

Team Obama The Hero



## • Internet Aukcije

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.

Team Obama The Hero



# Business – to – Consumer(B<sub>2</sub>C)

- **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.

- **B<sub>2</sub>C na bazi reklama**

Ovaj model koristi besplatan sadržaj da bi posetioce pokrenuo na veb lokaciji. Ti posetioци 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 reklamama 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.

Team Obama The Hero



## Business – to – Business (B<sub>2</sub>B)

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 (C<sub>2</sub>B)

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 ..

Team Obama The Hero



## Business – to – Administration (B<sub>2</sub>A)

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 (C<sub>2</sub>A)

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 e-trgovini, „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 (A<sub>2</sub>A)

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.

Team Obama The Hero



## Administration – to – Business (A<sub>2</sub>B)

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 (A<sub>2</sub>C)

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 .

Team Obama The Hero

