|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | Назив тима:  ePijaca | | | Датум:  10.04.2022. | | Верзија:  1.0 |
| Чланови тима:  Магдалена Чворовић [cm190670d@student.etf.bg.ac.rs](mailto:cm190670d@student.etf.bg.ac.rs)  Настасија Аврамовић [an190446d@student.etf.bg.ac.rs](mailto:an190446d@student.etf.bg.ac.rs) | | | | | |
| **Кључни партнери**   * Банкарска компанија – опције плаћања * Медији – промоција и маркетинг * Фирме које пружају курирске услуге * Малопродајне радње * Ресторани | **Кључне активности**   * Развој софтвера * Обрада плаћања * Маркетинг и комуникација * Одржавање платформе * Обрада поруџбина * Остваривање прихода * Задовољство корисника * Достава производа * Планирање стратегије * Сакупљање ресурса | **Предлози вредности**    **Купци:**   * Погодност наручивања * Сугерисање на основу интересовања * Заказана испорука свеже и органске хране * Праћење поруџбина * Систем оцењивања * Широк асортиман * Интерактивна претрага – различити критеријуми     **Продавци:**   * Проверени квалитет * Нуде велики асортиман производа * Предност за мала предузећа | | | **Односи са корисницима**   * Доступност детаљних и јасних информација * Лакоћа, брзина и сигурност * Брига о купцима – форуми * Програми лојалности – картице, попусти, бодови, ваучери * Конференције продаваца путем Интернета * Промоције на друштвеним мрежама * Освајање награда * Аутентификација корисника * Обавештења о промени цена * Чување информација о куповини | | **Потрошачки сегменти**  **Купци:**   * Корисници у узрасту између 25 и 60 година * Велики градови са активним начином живота * Воде рачуна о начину исхране * Виши приходи * Фитнес блогери и клубови, посетиоци пијаца, ресторани са здравом храном, породице са децом   **Продавци:**   * Рурални крајеви * Пољопривредни произвођачи * Занатлије | |
| **Кључни ресурси**   * Број људских ресурса * Финансијски ресурси * Спососбност и стручност запослених * Корисничке базе * Физичка средства у виду зграде * Канцеларијска опрема | **Канали дистрибуције**   * Директан канал преко веб сајта * Електронска пошта за комуникацију * Комуникација међу корисница путем форума * Друштвене мреже * Медији * Дељење ужуво промо материјала | |
| **Структура трошкова**   * Правни трошкови * Маркетинг * Одржавање платформе * Људски ресурси * Кредитне картице и друге накнаде за плаћање * Обуке | | | | **Токови прихода**   * Провизије * Могућност рекламирања * Претплате | | | | |