

SADRŽAJ

1. Sažetak.....	1
2. Uvod	2
2.1 Predmet analize	2
2.2 Cilj rada.....	3
2.3 Metodologija rada	3
2.4 Struktura rada	3
3. Elektronsko poslovanje.....	4
3.1 Istorija elektronskog poslovanja	5
3.2 Modeli elektronskog poslovanja	7
3.2.1 B2B model poslovanja (eng. Business to Business) Kompanija - Kompaniji.....	8
3.2.2 B2B model - Veleprodaja	8
3.2.3 B2B model - Brend	9
3.2.4 B2C model poslovanja (eng. Business to Customer) Kompanija – Kupcu	9
3.2.5 C2C model poslovanja (eng. Customer to Customer) Kupac - Kupcu.....	10
3.3 Prednosti i nedostaci elektronskog poslovanja.....	13
4. Savremene metode elektronskog poslovanja.....	13
5. E- trgovina	16
5.1 Istorija e-trgovine	16
5.2 Osnovni koraci pri planiranju e- trgovine	17
5.3 Najbolja praksa kod kreiranja uspješne e- trgovine	18
5.3.1 Jednostavna navigacija.....	18
5.3.2 Sortiranje proizvoda po kategorijama	19
5.3.3 Veliki izbor asortimana proizvoda.....	19
5.3.4 Informacije o proizvodima.....	19
5.3.5 2.5. Sigurnost kod procesa plaćanja.....	19
5.3.6 Nenametljiv marketing.....	19
5.3.7 Vizuelni dizajn	20
5.3.8 Motivacija kupaca.....	20

5.3.9	Korektne i istinite riječi i sadržaj	20
5.3.10	Sigurnost patforme za e-trgovinu.....	20
5.3.11	Amazon.....	21
5.3.12	Ebay	22
5.3.13	Alibaba.....	23
5.4	Prednosti i nedostaci e-trgovine	24
5.4.1	Prednosti Internet trgovine.....	24
5.4.2	Nedostaci Internet trgovine.....	24
5.5	Načini plaćanja kod elektronskog trgovanja	25
5.5.1	PayPal	26
5.5.2	Alipay.....	27
5.5.3	Apple pay	28
5.5.4	Amazon Pay	29
6.	Performanse platforme za elektronsku trgovinu Lurn.com	30
6.1	Karakteristika platforme Lurn.com	31
6.1.1	Struktura pojedinačnih kurseva platforme Lurn.com	32
6.2	Metode digitalnog marketinga za promociju platforme Lurn.com	33
6.2.1	Email marketing.....	33
6.2.2	Oglašavanje na društvenim mrežama	33
6.2.3	Oglašavanje putem posrednika	34
6.2.4	Posebne internet stranice za promociju.....	34
6.3	Karakteristike platforme Lurn.com	34
6.4	Načini plaćanja na platformi	35
6.4.1	Plaćanje elektronskom karticom	36
6.4.2	Plaćanje pretplatom.....	36
6.4.3	Plaćanje po pouzeću.....	36
7.	Proces kontinuiranog praćenja i implementacija unapređenja performansi na platformi za e-trgovinu Lurn.com.	37
7.1	Praćenje performansi platforme pomoću alata za analitiku	37
7.2	Planiranje i izrada unapređenja prema rezultatima praćenja.....	40
7.3	Testiranje unapređenja	40
7.3.1	Black Box ili metoda crne kutije	40
7.3.2	White Box ili metoda bijele kutije	41

7.3.3	Testiranje A/B ili Split test	41
7.4	Puštanje u produkciju	41
8.	Zaključak	42
9.	Izvori.....	43
10.	Popis slika	44