

Sadržaj:

Uvod.....	3
1. Definisane osnovnih termina	5
1.1. Definisane elektronskog poslovanja (e-business)	5
1.2. Definisane elektronske trgovine (e-commerce)	6
1.3. Model točka elektronskog poslovanja (e-business wheel).....	9
1.3.1. E-filozofija	9
1.3.2. E-marketing	9
1.3.3. E-proizvodnja.....	9
1.3.4. E-tehnologija.....	9
1.3.5. E-distribucija.....	10
1.3.6. E-zaštita.....	10
2. Internet marketing (e-marketing)	10
2.1. Tehnike e-marketinga.....	10
2.1.1. World Wide Web (www).....	10
2.1.2. On-line reklamiranje.....	11
2.1.3. On-line prodaja.....	12
2.1.4. CRM (Customer Relationship Manager).....	13
3. Poslovanje preko Interneta (e-business).....	14
3.1. „Opt-In" Email Marketing.....	14
3.2. Virtuelno društvo.....	15
3.3. Korištenje SIG-ova.....	15
3.4. Dilerski programi.....	15
3.5. Sponzorski programi.....	16
3.6. Direktni e-mail marketing.....	16
4. Virtualna organizacija.....	17
4.1. Definisane virtualne organizacije.....	17
4.2. Vrste virtualnih organizacija.....	18
4.2.1. Virtualne škole.....	18
4.2.2. Virtualna prodavnica.....	19
4.3. Virtualna infrastruktura.....	20
4.4. Implementacija virtualne strategije.....	20
4.5. Primjer iz prakse	21

5. Globalno poslovanje.....	23
5.1.1. Konkurenske prednosti korištenja IT u poslovanju.....	26
5.1.2. Elektronsko poslovanje.....	27
5.1.3. Elektronsko poslovanje na zahtjev.....	28
5.1.4. Definisane e-business on demand u IBM-u.....	30
5.1.6. Pristup digitalnim informacijama.....	30
5.1.7. Stvarne transakcije, stvarno elektronsko poslovanje.....	30
6. Napredna faza e-business-a.....	31
6.1.1 Poslovne karakteristike on-demand okruženja.....	31
6.1.2. Tehničke karakteristike on-demand okruženja.....	32
6.1.3. Integrisana platforma.....	32
6.1.4. Otvorena platforma.....	32
7. Virtualizirana platforma.....	32
7.1.1 Autonomna platforma.....	32
7.1.2. Poslovno procesiranje.....	33
7.1.3. Web usluge.....	33
8. Mrežno procesiranje	34
8.1.1 Autonomno procesiranje.....	34
8.1.2. Uslužno procesiranje	34
8.1.3 Zaključak IBM-a.....	35
8.1.4 Primjer uspješne realizacije e-business on demand.....	35
8.1.5. Case study- Snažnija edukacija.....	36
9. Komentari IT eksperata.....	36
10. Zaključak.....	38