

ELEKTRONIČKO POSLOVANJE

Božidar Jaković, A105
bjakovic@efzg.hr

Opis projekta

Terminski plan

Termin	Datum	Opis
1. termin	27.02.2018.	Uvodna prezentacija, Upoznavanje s kolegijem i obvezama na kolegiju, Izgled seminarskog rada
2. termin	06.03.2018.	Svijet u kojem živimo - uvod u elektroničko poslovanje, Prijava na Yahoo grupu, kreiranje timova
3. termin	13.03.2018.	Detaljan opis projekta, Organizacija projekta, Strateška osnova, Inovacije, Konkurencija
4. termin	20.03.2018.	Digitalni poslovni model: Poslovni partneri, Vrijednosti, Resursi, Klijenti, CRM, Troškovi, Modeli stvaranja prihoda
5. termin	27.03.2018.	Digitalne tehnologije: Mobilne tehnologije, Društvene mreže, Računarstvo u oblaku, Veliki podaci, Senzori i Internet stvari, 3D printeri, Robotika, Dronovi, Virtualna i proširena stvarnost, Umjetna inteligencija
6. termin	03.04.2018.	Digitalni marketing: Marketinški plan projekta, Google AdWords, Oglašavanje na društvenim mrežama, Tablica marketinškog plana
7. termin	10.04.2018.	Digitalno plaćanje, Blockchain tehnologija, SWOT
8. termin	17.04.2018.	Web mjesto projekta: Web poslužitelji i domene
9. termin	24.04.2018.	Web mjesto projekta: CMS sustavi i Web stranice projekta
10. termin	02.05.2018.	Online izdavaštvo: objava projekata i završna prezentacija

Izgled seminarskog rada

- **1. UVOD**
- **1.1. Predmet i cilj rada**
- **1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja**
- **1.3. Sadržaj i struktura rada**
- **1.4. Kratki opis poslovnog modela**
-
- **2. OPIS PROJEKTA**
- **2.1. Detaljan opis projekta**
- **2.2. Organizacija projekta**
- **2.3. Strateška osnova projekta**
- **2.3.1. Misija**
- **2.3.2. Vizija**
- **2.3.3. Ciljevi projekta**
- **2.4. Inovacije**
- **2.4.1. Popis inovacija projekta**
- **2.4.2. Opis inovacije koje projekt sadrži**
- **2.4.2.1. Inovacija 1...**

- **2.5. Konkurencija**
- 2.5.1. Popis glavnih konkurenata
- 2.5.2. Opis glavnih konkurenata
- 2.5.2.1. Konkurent 1
- 2.5.3. Sličnosti i različitosti s postojećim projektima na tržištu
- 2.5.4. Konkurentska prednost projekta

1. Uvod

1. UVOD - IZGLED

1.	UVOD
1.1.	Predmet i cilj rada
1.2.	Izvori podataka i metode prikupljanja
1.3.	Sadržaj i struktura rada

1. UVOD

- 1.1. U par rečenica opišite što je predmet Vašeg seminarskog rada i koje ciljeve želite postići pisanjem tog rada
- 1.2. Navedite sve izvore s kojih ćete prikupljati informacije za Vaš seminarski rad te u par rečenica opišite metodologiju prikupljanja
- 1.3. Ukratko opišite da je sve napravljeno prema zadanoj strukturi

1.4. Kratki opis projekta

- Ukratko, u 5 rečenica opišite svoj projekt obrađujete u seminarskom radu
- Preuzmite taj opis iz prijave seminarskog rada koju ste napravili na yahoo grupi

2.1. Detaljan opis projekta

2.2. Organizacija projekta

Opis projekta: Struktura

Opis projekta može imati sljedeću strukturu

- Sekcija 1. Uvod - Kratki opis projekta
- Sekcija 2. Svrha i potreba
- Sekcija 3. Poslovna važnost
- Sekcija 4. Ključne koristi i troškovi projekta
- Sekcija 5. Način implementacije
- Sekcija 6. Vremenski okvir
- Sekcija 7. Zahtjevi za realizaciju projektu
- Sekcija 8. Očekivani ishodi projekta

Zadaci – Detaljan opis projekta

- Opišite svoj projekt detaljnije
- Opišite kako ćete organizirati svoj projekt
- Opišite zaposlenike koji će raditi na projektu
- Opišite koje ćete poslove eksternalizirati

2.3. Strateška osnova projekta

Misija, vizija, ciljevi

Misija i vizija

MISIJA

- definiranje okvira u kojima se poslovanje mora odvijati

Za menadžere – “orijentir uspjeha”

Za zaposlenike – podsjetnik na ono što je srž poslovanja

Za klijente – osigurava jasno razumijevanje tvrtkinih vrijednosti stremljenja

VIZIJA

- ono čemu tvrtka stremi

Primjeri

- Postati vodeća farmaceutska tvrtka u srednjoj i istočnoj Europi.
- Unapređivanje kulture zdravlja i doprinos široj društvenoj zajednici.
- Kreirati inovativna ICT rješenja koja kontinuirano poboljšavaju život ljudi stvarajući novu vrijednost.
- ETK je regionalni ICT lider koji potiče i usmjerava razvoj komunikacija.
- Postati vodeće poduzeće u svojoj djelatnosti u srednjoj i jugoistočnoj Europi sa sjedištem u regiji.

Ciljevi

- Ciljevi moraju biti konkretni i mjerljivi
- Ciljevi moraju biti i vremenski definirani

PRIMJERI

- Postići posjećenost Web portala od minimalno 4.500 posjeta mjesečno
- Pridobiti minimalno 50 novih klijenata na mjesečnoj razini
- Ostvariti prihod od prodaje suvenira 500.000,00 kn godišnje s godišnjim povećanjem od 10%
- Dobiti 10.000 novih korisnika mobilne aplikacije godišnje
- U roku od 5 godina na tržištu EU prodati 10.000 proizvoda

Misija, vizija, ciljevi

ZADACI:

- Napišite misiju za Vaš projekt
- Napišite viziju za Vaš projekt
- Napišite 5 ciljeva koje želite postići Vašim projektom

2.4. Inovacije

Zadatak - inovacije

- 6.1. Definirajte (nabrojite) inovacije koje će imati Vaš projekt. Napišite 5 ključnih inovacija.
- Inovacije mogu biti:
 - u proizvodima ili uslugama koje nudite
 - u poslovnom procesu
 - u načinu oglašavanja
 - u modelu zarade
 - ...
- 6.2. Svaku navedenu inovaciju ukratko opišite. Što predstavlja i kako ćete je implementirati u Vašem projektu.

2.5. Konkurencija

Konkurencija

- Navedite 5 glavnih konkurenta Vašem projektu (barem jedan neka bude iz Hrvatske, ako ga uopće ima)
- Ukratko opišite svakog konkurenta
- Opišite po čemu će se Vaš projekt razlikovati od svakog od konkurenata, po čemu ćete imati konkurentsku prednost u odnosu na tog konkurenta
- Za svakog konkurenta opišite sve ono što je izvrsno kod njih i što ćete i Vi implementirati u svoj projekt

Literatura

- Osnovna:
 - Panian, Ž. *Elektroničko poslovanje druge generacije*, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2013.
 - Dave Chaffey, *Digital Business and E-commerce Management (6th Edition)*, Pearson, 2015.
 - Kenneth C Laudon , Carol Guerico Traver, *E-Commerce 2015: Business.Technology. Society. (11th Edition)*, Pearson, 2015.
- Dopunska:
 - Panian, Ž. *Izazovi elektroničkog poslovanja*, Narodne novine, Zagreb, 2002.
 - Panian, Ž. *Elektroničko trgovanje*, Sinergija, Zagreb, 2001.

Hvala na pažnji!



Pitanja???

bjakovic@efzg.hr

Kabinet A105

- PON 13.00-15.00