

# 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
- **3. DIGITALNI POSLOVNI MODEL**
- **3.1. Najvažniji poslovni partneri**
- 3.1.1. Popis najvažnijih poslovnih partnera
- 3.1.2. Opis najvažnijih poslovnih partnera
- 3.1.2.1. Poslovni partner 1...

- **3.2. Vrijednosti (ponuda) poslovnog modela**
- **3.3. Najvažnije aktivnosti za isporuku vrijednosti**
- **3.4. Ključni resursi**
- **3.5. Kategorije klijenata**
  - 3.5.1. Popis glavnih kategorija klijenata
  - 3.5.2. Detaljan opis glavnih klijenata
    - 3.5.2.1. Klijent 1...
  - 3.5.3. Tržišta i jezik Web stranica
  - 3.5.4. Registracija klijenata
  - 3.5.5. Pogodnosti za registrirane klijente Ili  
Direktne i indirektne koristi od besplatnog pružanja svih sadržaja
- **3.6. Upravljanje odnosima s klijentima**
- **3.7. Kanali poslovanja**
- **3.8. Struktura troškova**
- **3.9. Modeli stvaranja prihoda**
  - 3.9.1. Popis modela stvaranja prihoda
  - 3.9.2. Opis svakog pojedinog modela
    - 3.9.2.1. Model stvaranja prihoda 1...

## ● 4. DIGITALNE TEHNOLOGIJE

### ● 4.1. Mobilne tehnologije

- 4.1.1. Način mobilnog elektroničkog poslovanja projekta
- 4.1.2. Opis aplikacije za pametne mobilne telefone
- 4.1.3. Detaljan opis funkcionalnosti mobilne aplikacije
- 4.1.4. Grafički prikaz funkcionalnosti
- 4.1.5. Mogućnost mobilnog oglašavanja

### ● 4.2. Društvene mreže

- 4.2.1. Facebook profil projekta
- 4.2.2. LinkedIn profil autora projekta
- 4.2.3. Twitter profil projekta
- 4.2.4. Instagram profil projekta
- 4.2.5. Snapchat profil projekta

- **4.3. Računarstvo u oblaku**
- **4.4. Veliki podaci (Big data)**
- **4.5. Senzori i Internet stvari (IoT)**
- **4.6. 3D printeri**
- **4.7. Robotika**
- **4.8. Dronovi**
- **4.9. Virtualna i proširena stvarnost**
- **4.10. Umjetna inteligencija**
- 
- **5. DIGITALNI MARKETING**
- **5.1. Marketinški plan projekta**
- **5.2. Ključne riječi projekta**
- **5.3. Google AdWords oglas**
- **5.4. Oglašavanje na društvenim mrežama**
- **5.5. Tablica marketinškog plana**

- **6. DIGITALNO PLAĆANJE**
- **6.1. Popis oblika digitalnog plaćanja**
- **6.2. Opis oblika digitalnog plaćanja**
- 6.2.1. Oblik digitalnog plaćanja 1...
- **6.3. Blockchain tehnologija**
- 
- **7. SWOT ANALIZA PROJEKTA**
- 
- **8. WEB MJESTO PROJEKTA**
- **8.1. Web poslužitelji i domene**
- 8.1.1. Web poslužitelj projekta
- 8.1.2. Web domene projekta
- 8.1.2.1. .hr domena
- 8.1.2.2. komercijalne domene



- **8.2. CMS sustav**
  - 8.2.1. Popis mogućih CMS sustava za projekt
  - 8.2.2. Opis CMS sustava projekta (najboljeg)
- **8.3. Web stranice projekta**
  - 8.3.1. Struktura Web stranica projekta
  - 8.3.2. Mapa Web stranica projekta (Sitemap)
  - 8.3.2. Opis strukture Web stranica projekta
- **9. ZAKLJUČAK**
- **10. POPIS LITERATURE**
- **11. POPIS WEB LINKOVA**
- **12. POPIS SLIKA**
- **13. ŽIVOTOPIS**
- **14. SAŽETAK**

# Prilozi

- Registracijski obrazac za posjetitelje Web stranica
- Obavijesni bilten – newsletter
- Ekranski prikazi (Screenshotovi) Web stranica projekta
- Ekranski prikazi (Screenshotovi) mobilne aplikacije
- Brošura prezentacije (tzv. handouti)

# Životopis

- Napišite životopis autora seminarskog rada
- Obavezno morate koristiti Europass predložak koji možete preuzeti ovdje:

<http://europass.cedefop.europa.eu/hr/documents/curriculum-vitae/templates-instructions>

- Ukoliko se seminarski rad radi timski, svaki autor mora staviti svoj životopis

# IZGLED PREZENTACIJE

- Svaki student treba napraviti prezentaciju Web servisa koji obrađuje u seminarskom radu
- Prezentacija mora biti u .ppt obliku
- Na kraju pisanog izvještaja treba priložiti brošuru prezentacije (tzv. handsouti – 6 slajdova po 1 stranici)
- Prezentacija treba sadržavati cjelokupnu strukturu seminarskog rada (sva poglavlja)
- Objavite tu prezentaciju na nekom servisu pohrane podataka
- Ta prezentacija se šalje na mail i objavljuje

# Web servisi za kreiranje .PDF datoteka

- <http://www.pdfonline.com/>
- <http://www.freepdfconvert.com/>
- <http://en.pdf24.org/>
- <http://www.pdfescape.com/open/>
- <http://createpdf.neevia.com/pdfconvert/>
- [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_PDF\\_software](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_PDF_software)

# Web servisi za kreiranje .EPUB datoteka

- <http://ebook.online-convert.com/convert-to-epub>
- <http://toepub.com/>
- <http://go4convert.com/to-epub>
- <http://in-epub.com/>
- <https://convertio.co/pdf-epub/>
- <http://www.zamzar.com/convert/prc-to-epub/>
- <http://calibre-ebook.com/>

# Web servisi za objavu e-knjiga

- <http://issuu.com/>
- <http://www.flipbuilder.com/ebook.html>
- <http://www.youblisher.com/>
- <http://www.zinepal.com/>
- <http://www.3dissue.com/>
- <http://www.yudu.com/>
- <https://www.shoutmeloud.com/apps-create-ebook.html>

# Google Aplikacije

- Unutar vlastitog korisničkog računa (npr. `ihorvat@net.efzg.hr`) kreirati Google Dokument (**Google Disk – Izradi – Dokument**)
- Učitati mapu (**Datoteka – Otvori -** `ImeIPrezimeNazivProjekta.doc`)
- Nakon što se dokument učita kliknuti na **Dijeli –** upisati kod **Pozovi osobe** [bjakovic@net.efzg.hr](mailto:bjakovic@net.efzg.hr)
- **Pošalji**



Share with others

Get shareable link 

People

[bjakovic@net.efzg.hr](mailto:bjakovic@net.efzg.hr)



"Božidar Jaković" <[bjakovic@net.efzg.hr](mailto:bjakovic@net.efzg.hr)>

Add a note

Send

Cancel

Advanced

# Seminarski radovi diplomskog studija

- Moguće je prilagoditi seminarski rad iz ovog kolegija
- Dopisati teoretsko poglavlje o Elektroničkom poslovanju
- Minimalno 20 različitih izvora znanstvene literature (knjige i znanstveni članci), od toga minimalno 5 izvora mora biti literatura na stranom jeziku
- Preduvjet: Izvrsna ocjena iz teoretskog dijela kolegija
- Upis seminara isključivo u ovim terminima:
  - 04. lipnja 2018. u 17 sati
  - 03. rujna 2018. u 17 sati
  - 03. prosinca 2018. u 17 sati

# Diplomski rad

- Prva mogućnost: ukoliko se ovaj projekt realizira u stvarnosti
- Druga mogućnost: ukoliko se provede istraživanje
- U oba slučaja treba dopuniti ovaj rad s teoretskim poglavljem da se zadovolji forma diplomskih radova
- Detaljniji dogovor na konzultacijama s nastavnikom

# 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](mailto:bjakovic@efzg.hr)

Kabinet A105

- PON 13.00-15.00