

E-commerce Basics

Osnove e-trgovine

Dragan Varagić,
www.draganvaragic.com

Internet Professional Program

Sadržaj

- Osnovna pravila e-trgovine
- Planiranje e-trgovine
- Online kupovina i prodaja u Srbiji
- Izrada veb prodavnica
- Naplata u e-prodavnici
- Isporuka, korisnički servis i korisnikov doživljaj e-prodavnice
- Putanja korisnika i promocija e-prodavnice
- Faktori uspeha e-prodavnice

Svi problemi e-trgovine su van Veba!



Osnovna pravila e-trgovine

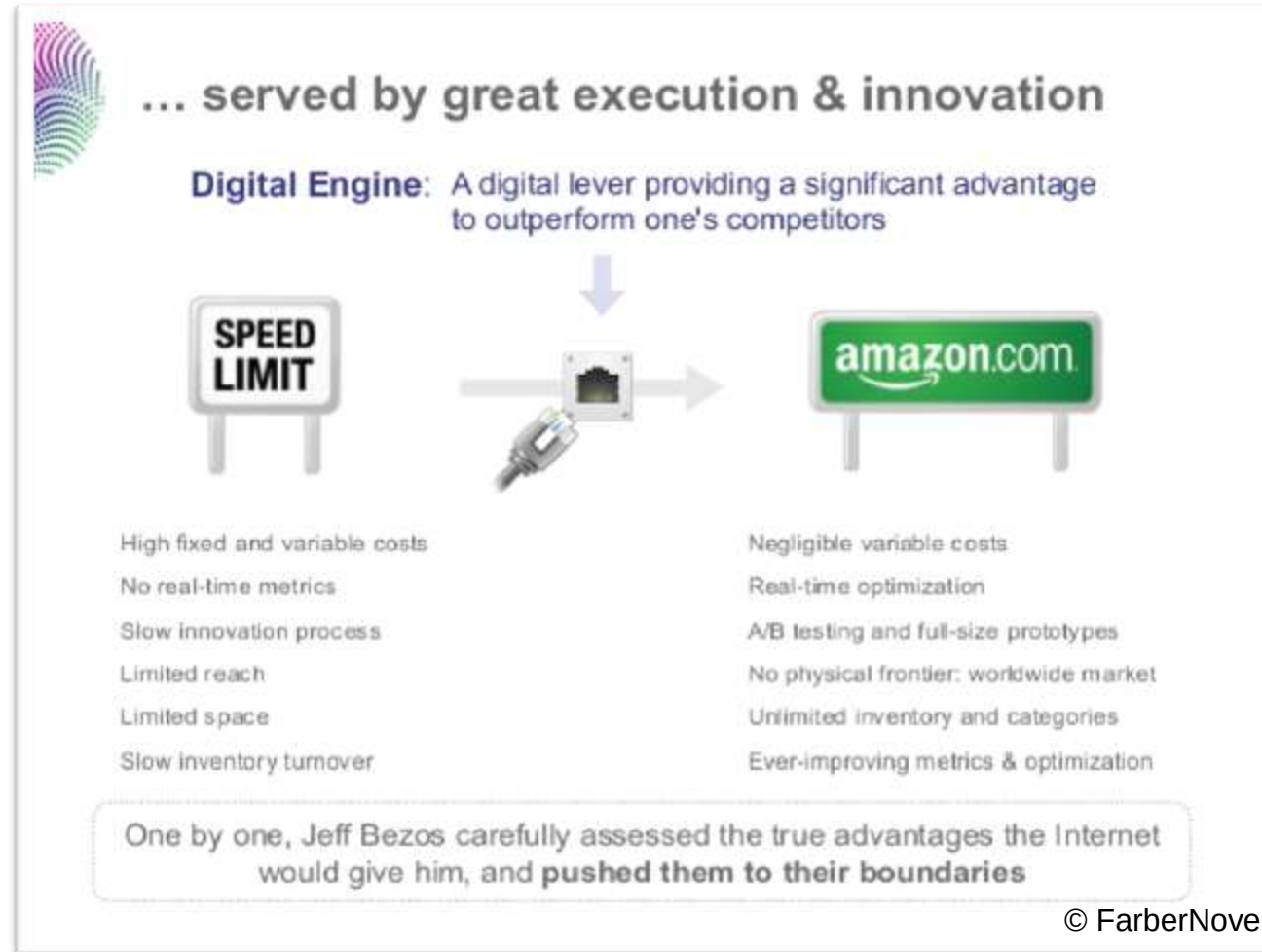


© Osiaffiliate.com

Interne

E-trgovinu treba da vode trgovci!

Osnovna pravila e-trgovine



**Tajna uspešne e-trgovine je izvrsna
egzekucija i uvođenje inovacija!**

Osnovna pravila e-trgovine

> PROIZVODI OZNAČENI SA 'BEST BUY'



1 - 10 / 32

1 2 3 4 > >>

10 ▾



Naziv ▾



Auto Player Kenwood KMM-257, USB AUX FM

★★★★★ 5.0 (1 Recenzija(e)) 36 Pitanje(a)

Šifra artikla: 1175487

Model: KMM-257

Reprodukcija: USB flash
(MP3/WMA/AAC/WAV formati),
FM/AM radio

USB 2.0 portovi: 1

Bluetooth: Ne

Snaga: 50W x 4

MP 6.656,00 din.

5.990,00 din.

Ušteda 10%

DODAJ U KORPU



♥ Dodaj u listu želja

Uporedi



Bežični IR alarm sa pozivačem set HS70

★★★★★ 5.0 (1 Recenzija(e)) 24 Pitanje(a)

Šifra artikla: 1180503

Korisničko uputstvo: [Stranica proizvođača](#)

Model: HS70

Glasnoća: Ugrađena sirena
(105dB)

Karakteristike: U slučaju
 alarma daljinska kontrola
("prisluškiivanje", "ozvuče...
Sadržaj paketa: Set sadrži:
centralnu jedinicu, daljinski
upravljač, senzor pokreta,
senzor z...

MP 9.139,00 din.

8.499,00 din.

Ušteda 7%

DODAJ U KORPU



♥ Dodaj u listu želja

Uporedi



CPU Hladnjak LGA2011/1155/1150/AM3+/FM2+ Thermalright L31

Šifra artikla: 1174403

Model: L31

Kompatibilnost: Intel LGA
2011/1366/1155/1156/1150/775

Dimenzije ventilatora: 120mm
Brzina ventilatora: 500-
1800 RPM

Dimenzije ventilatora: 120mm

Brzina ventilatora: 500-

MP 3.999,00 din.

3.699,00 din.

Ušteda 8%

DODAJ U KORPU



♥ Dodaj u listu želja

Uporedi

**Kriza ne utiče na prodaju ako prodavnica
ima dobre cene i superiornu podršku!**



**Tehnički, e-prodavnica se fokusira na
jednostavnost i korisnički doživljaj!**

Osnovna pravila e-trgovine sumirano:

1. E-trgovinu treba da vodi uspešan rukovodilac prodaje u klasičnim prodavnicama, poželjno u delatnosti e-trgovine.
2. Kvalitetno vođeni dnevni posao e-prodavnice i redovno uvođenje inovacija obezbeđuje uspešnu e-trgovinu.
3. U vreme konstantne krize opstaju prodavnice sa dobrim odnosom cena/kvalitet i izvrsnom podrškom kupcima.
4. E-prodavnica mora da bude jednostavna za korišćenje na svim uređajima, i da ima opcije najboljih e-trgovina.

Planiranje e-trgovine

Prvi korak u osmišljavanju e-trgovine **nije**
izrada e-prodavnice!



Šta ćete prodavati?

Velika potražnja = Velika konkurencija

Mala potražnja = Mala prodaja

Ako se nešto ne prodaje u klasičnoj trgovini – neće ni na Vebu

Rešenje: **Tržišni segment** – tržišna niša

Gde će se prodavati?

Strategija prodaje za jedan grad, jednu oblast, jednu državu ili više država ima drastične razlike.

Kako će se prodavati?

Strategija prodaje za kombinaciju offline/online prodavnice je potpuno drugačija u odnosu na samostalnu e-prodavicu.

Koliko je komplikovana distribucija?

Složenost procesa distribucije - u tehničkom smislu, u odnosu na pravne aspekte prodaje, u odnosu na potrebnu dokumentaciju koja prati proizvod, izvozne dozvole...

Šta ćete prodavati? Vol. II

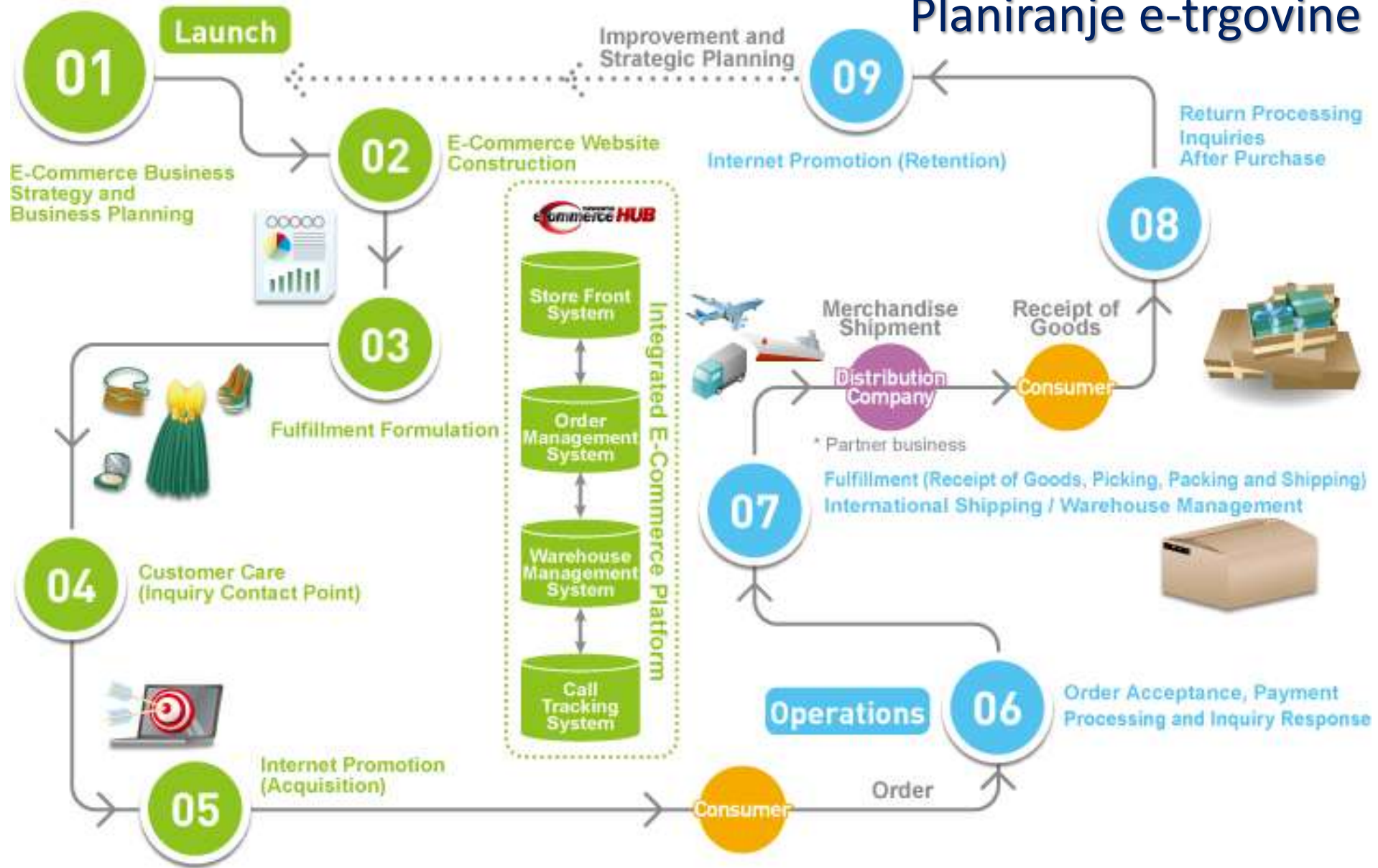
**Da li se prodaju materijalni ili digitalni proizvodi?
Kod digitalnih proizvoda ne postoji problem
distribucije i lakša je internacionalna prodaja**

Tajna uspešne e-trgovine? Vol. II

Ozbiljno **istraživanje** najbolje svetske prakse e-prodavnica, i primena što većeg broja opcija e-prodavice koje je već usvojila vaša konkurencija.

1	 Kupujemprodajem.com	Shopping > Classifieds
2	 Limundo.com	Shopping > Auctions
3	 Kupindo.com	Shopping > Auctions
4	 Aliexpress.com	Shopping
5	 Alibaba.com	Shopping
6	 Halooglas.com	Shopping > Classifieds
7	 Premads.info	Shopping
8	 Ebay.com	Shopping

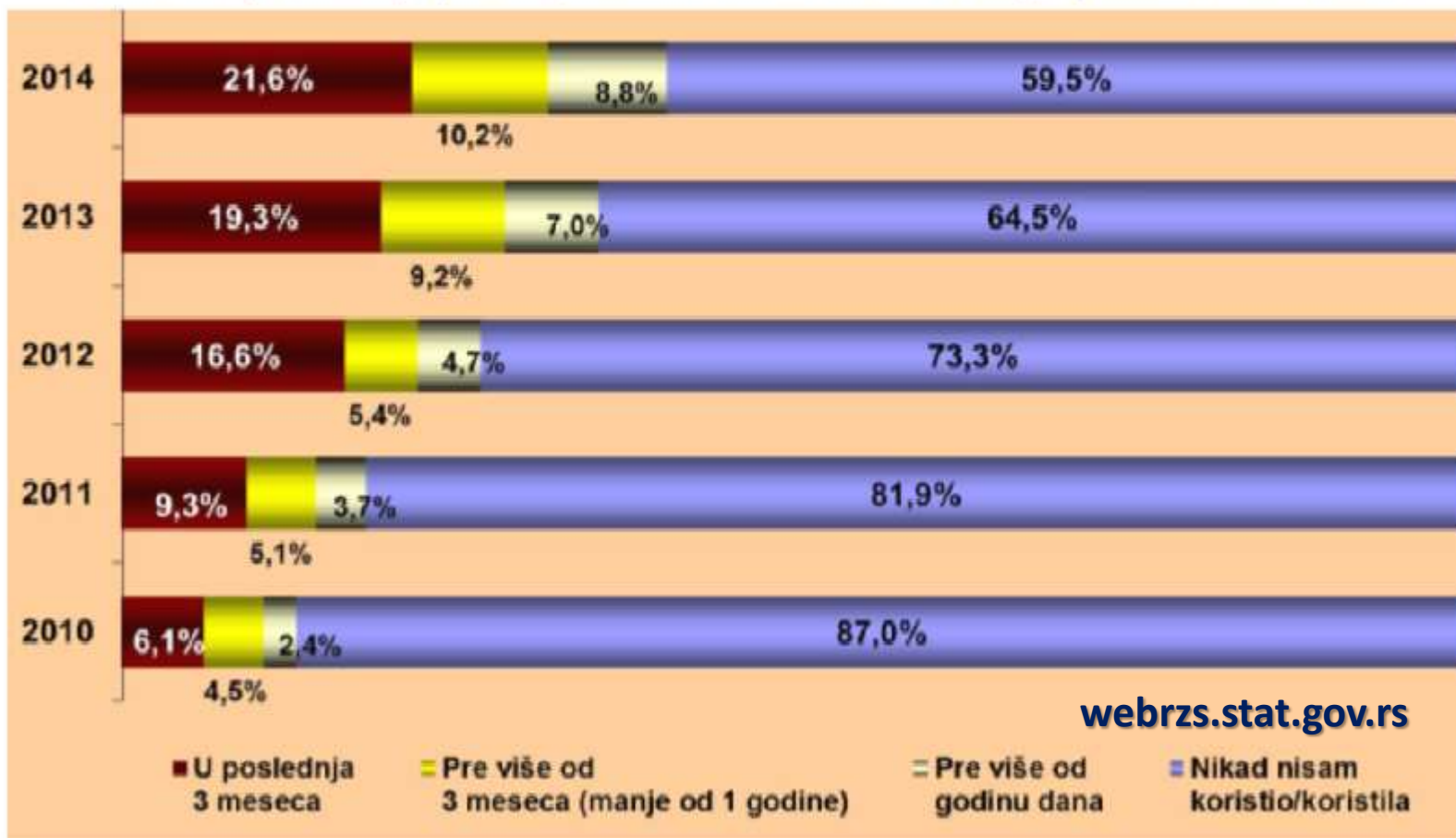
Planiranje e-trgovine



Online kupovina u Srbiji

Preko 1 160 000 lica kupovalo je ili poručivalo robe/usluge putem interneta u poslednjih godinu dana (povećanje za 260 000 korisnika u odnosu na 2013. godinu)

Kada ste poslednji put kupili/naručili robu ili usluge putem interneta?



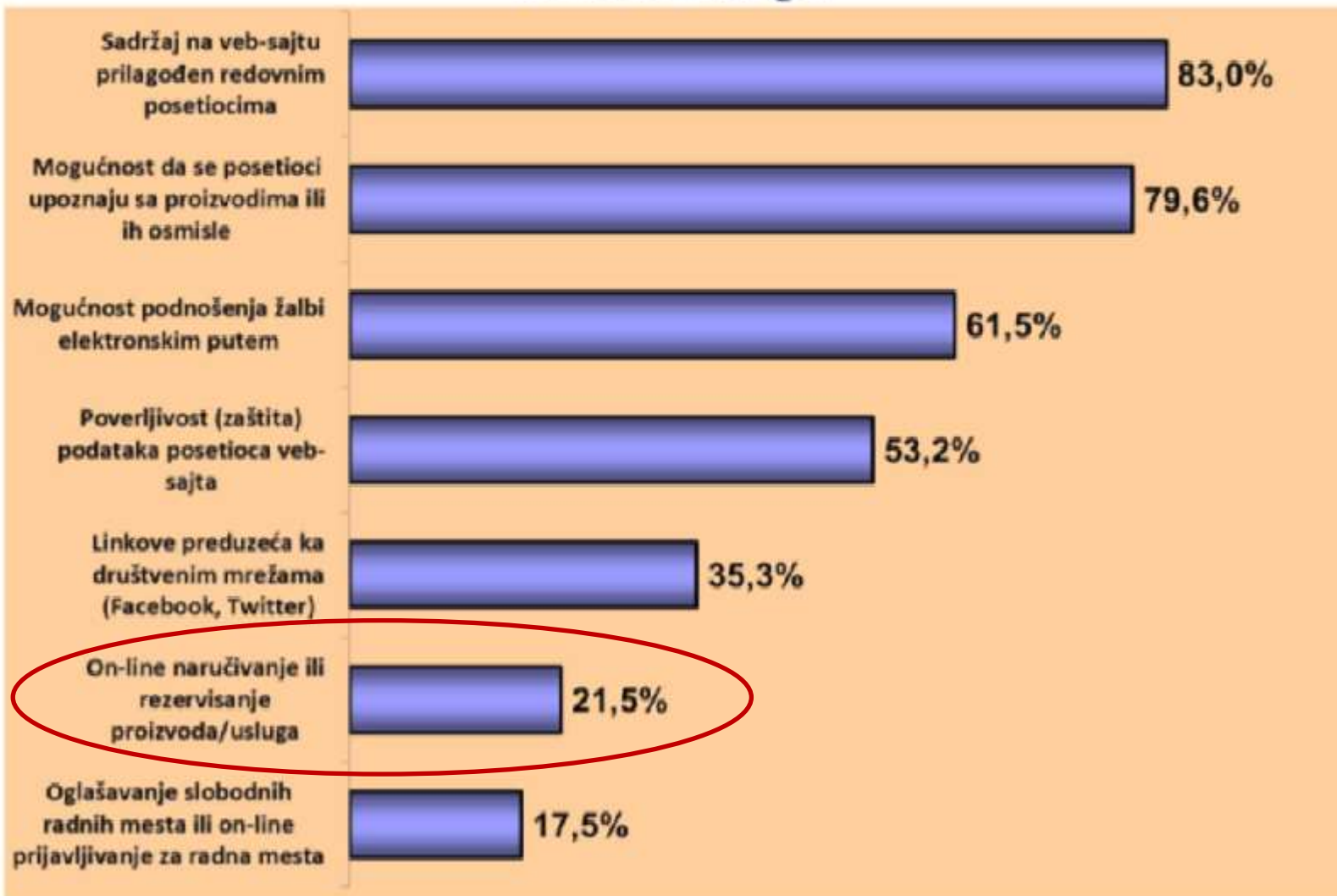
Online kupovina u Srbiji

Koju ste vrstu robe ili usluga naručili
(u privatne svrhe) putem interneta u poslednjih 12 meseci?



Online prodaja u Srbiji

Da li vaše preduzeće posredstvom svog veb-sajta pruža sledeće usluge?



Tržište online prodaje u Srbiji (platne kartice i PayPal)

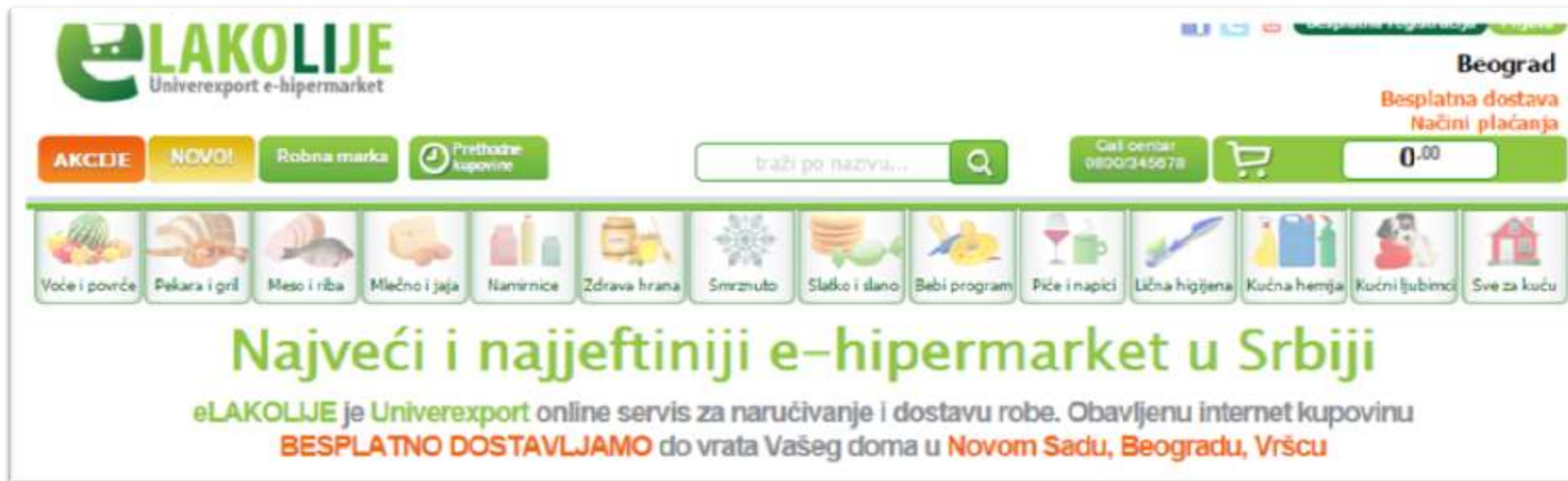
- Trgovinom na internetu preko domaćih i stranih sajtova, građani su u prvoj polovini 2014. potrošili više od pet milijardi dinara, odnosno oko **42,7 miliona evra**. Svaki dan kupovina je iznosila 237.000 evra.
- Na domaćim sajtovima je ukupna vrednost prometa iznosila 1,13 milijardi dinara, odnosno oko **9.4 miliona evra**, a trošeno je u proseku **4.859 dinara po transakciji**.
- Na stranim portalima, ostvaren je promet u vrednosti od 22 miliona evra, 10,6 miliona američkih dolara, oko dva miliona britanskih funti i 302.939 švajcarskih franaka.
- Očekuje se preko 25% povećanje kupovine u odnosu na 2013. g.

© NBS, oktobar 2014

Tržište online prodaje u Srbiji

- Tržište E-trgovine u Srbiji u B2C segmentu procenjeno je na **150 mil EUR**. B2B segment nekoliko puta veći (DV, mart 2014.)
- Velike B2C e-prodavnice imaju **promete na dnevnom nivou preko 20.000 EUR** (DV, mart 2014.)
- 790.000 korisnika interneta kupuje online bar jednom mesečno, Vojvodina 26%, što je povećanje od 14% u odnosu na isti period 2013 (Gemius, februar 2014.)
- 610.000 online korisnika sa prihodom po domaćinstvu većim od 70.000 din, Vojvodina 24%. 32% ovih korisnika kupuje online bar jednom mesečno (Gemius, februar 2014.).

Tržište online prodaje u Srbiji (B2C)



Elakolije.rs

**Za 6 meseci
1.5% ukupne
prodaje.**

Internet Professional Program

Tržište online prodaje u Srbiji (B2C)



WinWin.rs

**2014. Sajt
30% ukupne
prodaje.**

Internet Professional Program

Tržište online prodaje u Srbiji (B2B)

PROMOTIONAL BUSINESS GIFTS

BAZA AŽURIRANA: 14.11.2014. 17:29:14h SREDNJI KURS EUR-a ZA DAN 14.11.2014. 120.5412 RSD

KORISNIČKI SERVIS O NAMA DELATNOST DOWNLOAD KONTAKT

TEHNOLOGIJA
USB
PRIBOR ZA PISANJE
UPALJAČI
PRIVESCI I TRAKICE
KUHIJSKI SETOVI
TORBE I PUTOVANJA
KIŠOBRANI
SATOVI
RELAKSACIJA, LEPOTA I ZDRAVLJE
ALATI I OPREMA
KANCELARIJA
KAČKETI I KAPE

PLASTIČNE OLOVKE || METALNE OLOVKE || DRVENE OLOVKE || SETOVI OLOVAKA || KUTIJE ZA OLOVKE || MARKERI || RAZNO

			
šifra: 10.028 detalji GRIDO, hemijska olovka, crna (black) boja: ostale boje težina: 0,011 kg pakovanje: 1000/50/1 kom.	šifra: 10.030 detalji CALLISTA, hemijska olovka, crna (black) boja: ostale boje težina: 0,011 kg pakovanje: 1000/50/1 kom.	šifra: 10.031 detalji WINNING 2001, hemijska olovka, crna (black) boja: ostale boje težina: 0,007 kg pakovanje: 1000/50/1 kom.	šifra: 10.033 detalji WINNING 2011, hemijska olovka, crna (black) boja: ostale boje težina: 0,007 kg pakovanje: 1000/50/1 kom.

Publik.net

2012. 4.5 mil €
2014. 99%
ukupne prodaje.

Internet Professional Program

Izrada e-prodavnice: Open Source Vs. Proprietary CMS?

OPEN SOURCE TRENDS DRIVING INNOVATION



Adoption of open source into
non-technical segments

42%



Enterprise adoption of
open source

40%



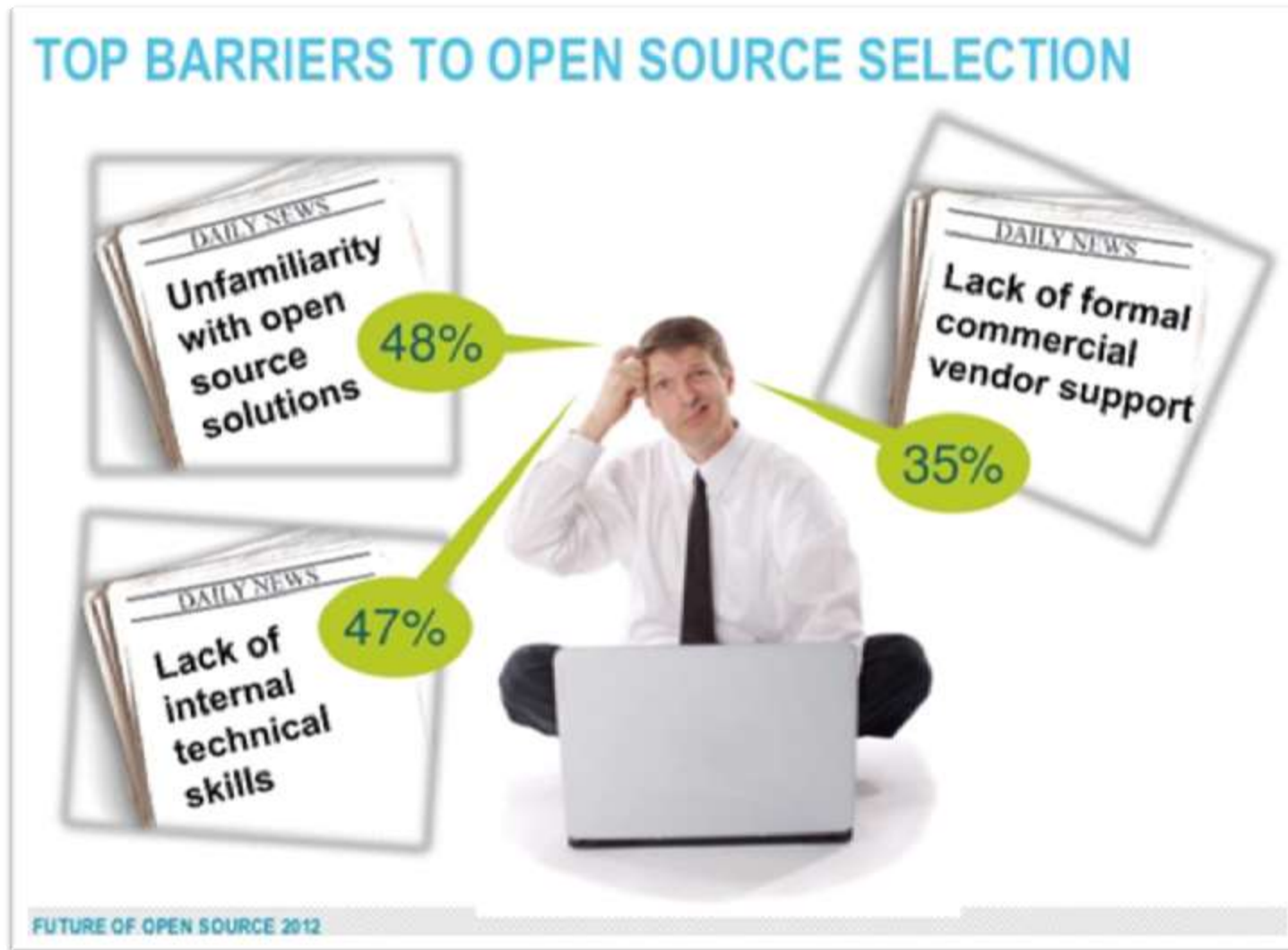
Enterprise adoption of **OSS** is rated most important
by companies with **>1,000 employees**

FUTURE OF OPEN SOURCE 2012

Izrada e-prodavnice?

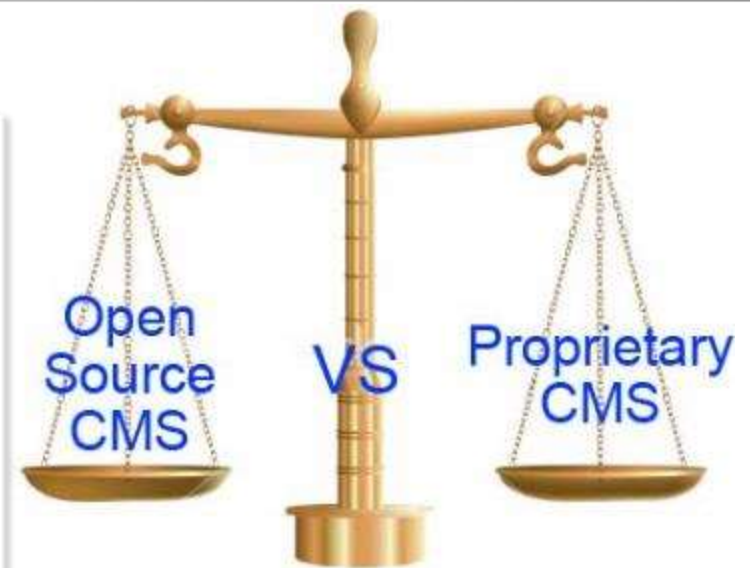


Izrada e-prodavnice?



Izrada e-prodavnice?

A Comparison of Features			
	 Magento	 Drupal Commerce	 OpenCart
Framework	Zend	PHP	Pseudo MVC Architecture
Mobile	✓	✓	✗
Multi-store	✓	✗	✓
Cross Selling	✓	✓	✓
Product Comparison	✓	✓	✓
Wishlist	✓	✓	✓
Product Reviews	✓	✓	✓
HTML5 Image Uploader	✓	✗	✗
Import/Export	✓	✗	✓
Coupons	✓	✗	✓
Discounts	✓	✗	✓
Newsletters	✓	✓	✓

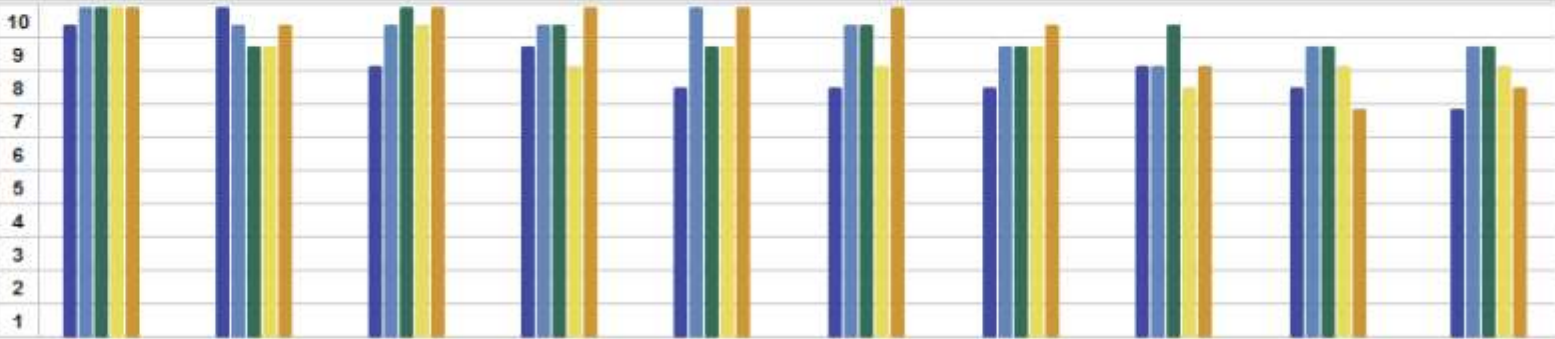


Izrada e-prodavnice?

Comparison Table

		Magento	OpenCart	Prestashop	Drupal	osCommerce
Installation	/10	8	7	7	7	7
Theming	/10	7	8	7	5	3
Extensibility	/10	8	7	6	8	6
Development	/10	8	7	8	6	2
Support	/10	6	5	6	8	5
Hosting	/10	4	6	6	5	7
Management	/10	9	7	6	3	2
CMS	/10	4	3	3	8	2
Security	/10	8	8	8	7	4
Consumers	/10	8	7	6	5	5
Totals	/100	70	65	63	62	43

Izrada e-prodavnice – Brendirana rešenja?

2013 eCommerce Software Comparisons and Reviews										
					Displaying 1 to 10 of 18			« Previous 10 Next 10 »		
Rank	#1	#2	#3	#4	#5	#6	#7	#8	#9	#10
10-9 Excellent	Volusion	Shopify	Shopping Cart Elite	Ashop Commerce	Pinnacle Cart	Bigcommerce	3DCart	Yahoo Merchant	goEmerchant	CoreCommerce
8-6 Good										
5-4 Average										
3-2 Poor										
1-0 Bad										
Print/Email										
Reviewer Comments	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review	Read Review
Monthly Price	Try it Free	Try it Free	Try it Free	Try it Free	Try it Free	Try it Free	Try it Free	Buy Now	Try it Free	Try it Free
	\$19.00	\$59.00	\$99.00	\$24.95	\$60.00	\$39.95	\$35.99	\$39.95	\$19.95	\$34.99
Ratings	9.83	9.35	9.20	9.08	8.83	8.70	8.45	8.28	8.10	7.98
■ Overall Rating										
■ Website Tools										
■ Administration Features										
■ Security										
■ Marketing										
■ Help & Support										
Pricing										
Setup Fee	None	None	None	None	\$49.00	None	None	None	\$49.00	None
One-Time Licensing Fee	None	None	None	None	Optional	None	None	None	None	None
Transaction Fee						None		✓	✓	

Interne

Izrada e-prodavnice?

Implementer platforms

SME solution	Mid-market solution	Enterprise solution
• 20:20 Technology • advansys • Buy4Now • ChannelAdvisor • Crimsonwing • CSI Limited • ekmPowershop.com • Immediate Media Commerce • Maginus Software • Moneyspyder • Red Technology • Sellerdeck	• 20:20 Technology • advansys • Ampersand Commerce • BT Fresca • Buy4Now • ChannelAdvisor • Crimsonwing • CSI Limited • dotAgency • ekmPowershop.com • GSI Commerce • Immediate Media Commerce • Javelin Group • LavaSuite Commerce • Maginus Software • MICROS • Moneyspyder • Neoworks • Portaltech Reply • Red Technology • Salmon (RiskWrite insurance product only) • Sellerdeck	• 20:20 Technology • Advansys • Ampersand Commerce • BT Fresca • Buy4Now • ChannelAdvisor • Crimsonwing • CSI Limited • GSI Commerce • Immediate Media Commerce • Javelin Group • LavaSuite Commerce • Maginus Software • MICROS • neoworks • Portaltech Reply • Red Technology • Salmon

© Econsultancy

Izrada e-prodavnice ili iznajmljivanje?



The banner for ShopMania.biz features a dark header with the logo and navigation links: MODEL PRETPLATE, FUNKCIJE, APPS, DEMO, CLOUD ECOMMERCE, and a Register button. The main illustration shows a transition from a physical store with boxes and a truck to a digital storefront on a computer screen, with blue arrows indicating the flow. Below the illustration, text in Serbian promotes the ease of starting an online business. At the bottom, three icons represent design, settings, and marketing services.

ShopMania**biz**
Cloud ecommerce

MODEL PRETPLATE FUNKCIJE APPS DEMO CLOUD ECOMMERCE [Registrujte Se](#)

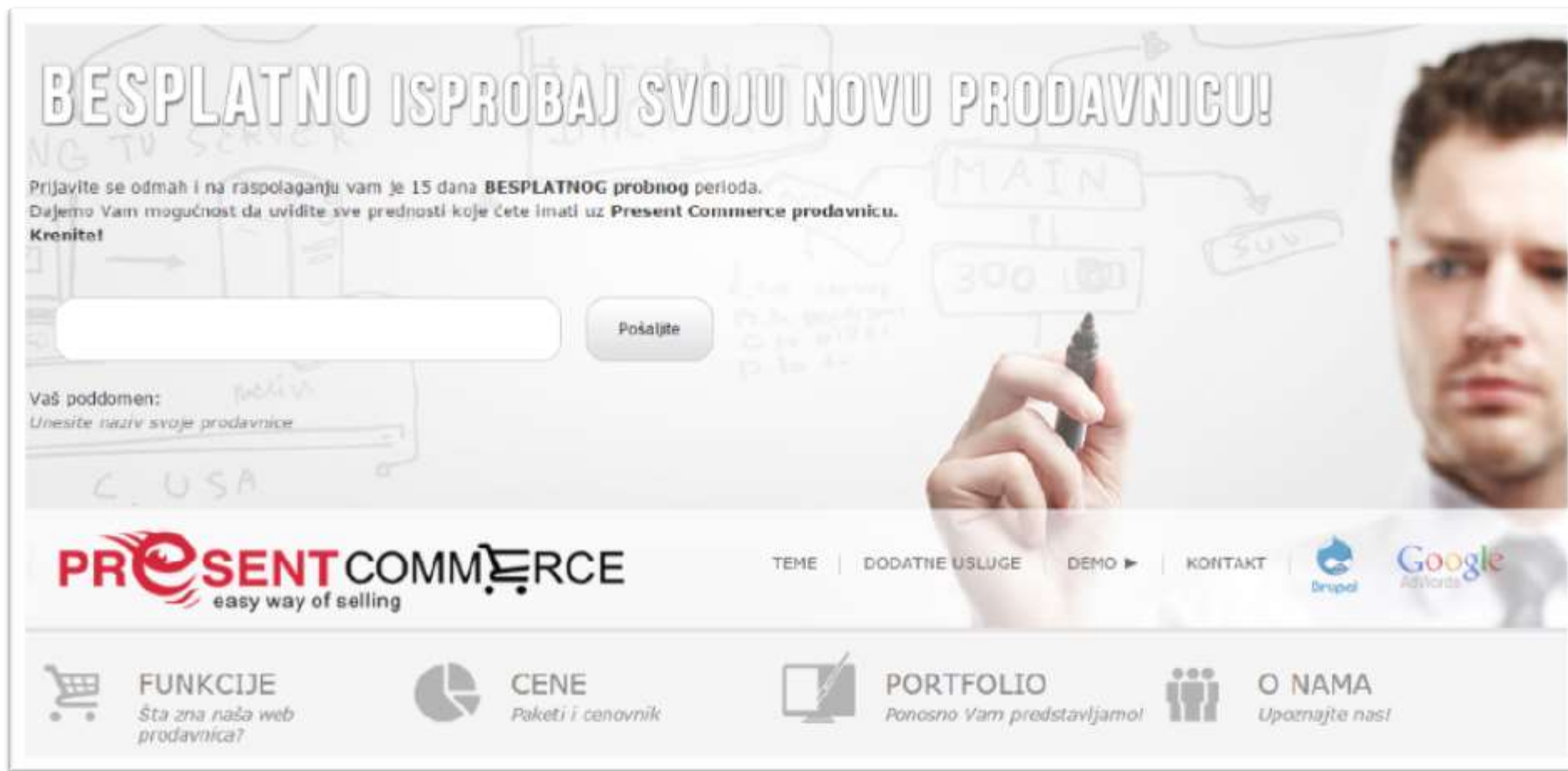
TOLIKO JE JEDNOSTAVNO OTVARANJE SVOJE ONLINE PRODAVNICE!
Zaboravite na brige oko vođenja klasičnog poslovanja. Za samo nekoliko minuta započnite online prodaju.

[POKRENITE PRODAVNICU](#)

Napredna Cloud eCommerce infrastruktura, za kreiranje uspešnog online biznisa.
ShopMania BIZ sadrži performanse i opcije i za početnike i za eCommerce eksperte.

 DIZAJN PRODAVNICE  NAPREDNA PODEŠAVANJA  MARKETING I SEO

Izrada e-prodavnice ili iznajmljivanje?

The banner features a man in a white shirt holding a black marker, standing in front of a whiteboard. The whiteboard has various hand-drawn diagrams and text, including 'MAIN', '300 USD', 'SUB', and 'C. USA'. The background is a light gray with faint, sketchy lines and text.

BESPLATNO ISPROBAJ SVOJU NOVU PRODAVNICU!

Prijavite se odmah i na raspolaganju vam je 15 dana **BESPLATNOG** probnog perioda.
Dajemo Vam mogućnost da uvidite sve prednosti koje ćete imati uz **Present Commerce** prodavnicu.
Krenite!

Pošaljite

Vaš poddomen:
Unesite naziv svoje prodavnice

PRESENT COMMERCE
easy way of selling

TEME | DODATNE USLUGE | DEMO ► | KONTAKT

 **FUNKCIJE**
Šta zna naša web prodavnica?

 **CENE**
Paketi i cenovnik

 **PORTFOLIO**
Ponosno Vam predstavljamo!

 **O NAMA**
Upoznajte nas!

Saveti za kreiranje e-prodavnice:

1. Kreiranje e-trgovine traži konstantno angažovanje programera i dizajnera. Veća e-prodavnica, veći troškovi održavanja.
2. Kada se prvi put kreira e-prodavnica, preporuka je odabrati jeftinije rešenje koje se brže implementira. Kada se ostvare veći promet, više ulagati u razvoj e-trgovine.
3. Odabirati e-commerce rešenja sa većim brojem implementacija koje možete videti na vebu u radu.
4. Pričati sa vlasnicima/rukovodiocima drugih e-prodavnica zbog razmene iskustava o problemima izrade e-trgovine.

Naplata u e-prodavnici

AEROGAGA.COM
NAJJEFTINIJE AVIO KARTE



CALL CENTAR: 0800 085 085

 **BANCA INTESA**  

Home Postavite pitanje Kako da kupim Avio karte Hoteli Osiguranje Info 

Polazak iz:

Sletanje u:

Vrsta putovanja:

Povratni let

Datum polaska:

Datum povratka:

Broj putnika:

1

Deca

Bebe

detaljnije...

detaljnije...

Omladinci

Starije osobe

detaljnije...

detaljnije...

Klasa putovanja:

Ekonomika

 **Pretraži**

Najjeftinije avionske karte za sve destinacije

Avionske karte do Tivta - Jat Airways



U toku prolećne akcije kompanije Jat Airways, avionske karte do Tivta kupite po ceni od 12.097 dinara. Požurite broj karata je ograničen!... [dalje](#)

Iznajmljivanje jahti za krstarenje



Iznajmite sopstvenu jahtu za krstarenje i obidite hrvatska ostrva, skrivene plaže i najpoznatija mesta za provod na Jadranu... [dalje](#)

Beograd Pula avionske karte



Od 16. juna biće uvedena direktna avionska linija Beograd Pula a sada već možete rezervisati karte za datum koji vam odgovara.... [dalje](#)

Direktni letovi Beograd Dubrovnik - Jat Airways



Kupite avlonske karte do Dubrovnika po neverovatnim cenama. Letovi su kompanijom Jat počevši od 15.06. pa do 28.09.2012... [dalje](#)

Načini plaćanja

   [Visa / Master](#)

 [Preko računa](#)

 [Kao fizičko lice](#)

 [WEB kredit](#)

 [Preko SMS-a](#)

**POZOVITE NAŠ
CALL CENTAR I
REZERVISITE LET!**



**0800.085.085
062.280.029**

Promena rezervacije

Ukoliko želite da
otkažete ili promenite

Naplata u e-prodavnici

Preko 70% svih online plaćanja obavlja se opštom uplatnicom u pošti!

MasterCard
SecureCode

VERIFIED
by VISA

PayPal®

PLATI Mo

QVoucher

Diners Club
International

eBanking
Global Link | Real-Time Solutions

PostFin
finansijske usluge Pošte Srbije

УПЛАТНИК

ПРИБИЛИК

ПРИЈЕМАЦ

Банка и подносилац пријаве

Место и датум пријаве

НАЛОГ ЗА УПЛАТУ

Износ: „Износ по жељи“

Валута: RSD

Датум валуте

Internet Professional Program

Naplata u e-prodavnici



Plaćanje karticama učestvuje sa oko 10% ako je omogućeno na sajtu.



PostFin sistem učestvuje i do 40% online prodaje ako postoji na sajtu.



E-banking učestvuje sa oko 8% u ukupnoj online prodaji.

draganvaragic.com/blog/ukupan-promet-u-domacim-e-trgovinama-bar-10-puta-veci-promet-karticama-nbs/

Naplata u e-prodavnici



Ovaj sistem naplate učestvuje sa 1-2% ako je implementiran na sajtu.



Skrill se više od dve godine može legalno koristiti za online naplatu, malo se koristi.



2CO.com se u Srbiji koristi više od 10 g. za online naplatu. Komplikovana procedura pokretanja.

Naplata u e-prodavnici



Ovaj kineski sistem online naplate dostupan je u Srbiji godinama, a primarno se koristi za rad sa kineskim firmama.



PayPal trenutno nije omogućen za naplatu u Srbiji, a kada bude bio dostupan uticaće primarno na izvoz u personalnom i MSP segmentu.



Promenom finansijskih zakona biće omogućeni domaći e-wallet sistemi koji će značajno izmeniti načine online naplate.

Naplata u e-prodavnici



Visa Money Transfer



Visa E-wallet



Internet Professional Program

Isporuka, korisnički servis i korisnikov doživljaj e-prodavnice

ONLINE RADIO
Svakim danom
00-24h


ISPORUKA
Na teritoriji cele **SRBIJE**
Svakim radnim danom


KATALOG
Novi katalog
Svakih 30 dana


**CALL CENTAR**

**INFO, REZERVACIJE,
PRODAJA**
radnim danima 8-20h
subotom 9-16h
0700 330 330
(samo putem fiksne mreže)
065 303 11 33

**SLUŽBA ZA PRODAJU
PRAVNIM LICIMA**
radnim danima 9-17h
subotom 9-13h
011 785 67 77
064 82 25 707
corporate@winwin.rs

TEHNIČKA PODRŠKA
radnim danima 8-20h
subotom 9-13h
0900 55 00 55
(cena usluge 236 din.+PDV)

**SLUŽBA ZA
REKLAMACIJE**
radnim danima 8-20h
subotom 9-16h
0700 33 00 33
(samo putem fiksne mreže)
[+više informacija++](#)

**RADNIM DANIMA
OD 09-17H**

Pozivi na
skype

> INFORMACIJE
O nama
Gde kupiti
Zaposlenje
Win Win aktuelnosti

> POMOĆ PRI KUPOVINI
Kako kupiti ONLINE
Najčešća pitanja
Načini plaćanja

> KORISNIČKI SERVIS
Povraćaj robe i dokumenta
potrebna za povraćaj
Rokovi isporuke
Pravni subjekti
Garancije / Reklamacije /
Servis
Kontakti ovlašćenih servisa

> PRATITE NAS

Forum
Mapa kategorija
Listamo se na portalu [ShooMania](#)
u kategoriji [Računari](#)

[Uslovi korišćenja](#) | [Politika privatnosti](#) | © 2008 - 2013 WinWin Shop. Sva prava zadržana.

Isporuka, korisnički servis i korisnikov doživljaj e-prodavnice



Servisi

-  [Uporedi proizvod](#)
-  [Obavesti me o sniženju](#)
-  [Dodaj u listu želja](#)
-  [Dodaj u moje favorite](#)
-  [Glasaj za cene padaju](#)
-  [Verzija za štampu](#)
-  [QR code](#)

Info za naručivanje

-  [Načini plaćanja](#)
-  [Načini isporuke](#)
-  (011) 3-713-713

Gde kupiti:

Beograd
[Studentski Trg 4 - IT Shop](#)
[Autoput 18 - TC Zmaj](#)
[Vukasovićeve 50a](#)
[Zrenjaninski put 103B, Borča](#)
[Omladinskih brigada 86](#)
Novi Sad
[Zmaj Jovina 25](#)

Naručite

Cena: ~~49.999~~ **40.999** rsd

Ušteda: **8.991** rsd

Šifra: 355 J0Y65EA

Marka: [Hewlett-Packard](#)



Pregledani proizvodi



[Hewlett-Packard laptop 355 G2 J0Y65EA](#)
40999 rsd

Pogledajte listu svih pregledanih proizvoda

Povezane kategorije

Postolja za laptopove
Punjači i baterije za laptopove
Torbe i futrole za laptopove
Slušalice
Miševi
Mikrofoni
Vaučeri za TV program

Informacije

Današnje isporuke
Uputstvo za online kupovinu
Načini isporuke
Načini plaćanja
Uslovi korišćenja
Garancija kvaliteta
O nama
Podaci o trgovcu
Gde kupiti
Ovlašćeni serviseri
Kontakt
Servisi Tehnomanije

1 / 5



Tehnomanija.rs

Isporuka, korisnički servis i korisnikov doživljaj e-prodavnice

CDT
tri slova za tehniku

SAMOSTOJEĆA BELA TEHNIKA UGRADNA TEHNIKA KLIME I GREJNA TELA MALI KUĆNI APARATI KUHINJSKI APARATI APARATI ZA NEGU TV, AUDIO I VIDEO TEHNIKA FOTOAPARATI, KAMERE I OPREMA

PRETRAGA Unesite pojam za pretragu... **TRAŽI**

POČETNA > RAČUNARI I OPREMA > MONITORI

MONITORI

ASUS

Monitor Asus VS197DE

★★★★★ Ukupno 1 ocena

Tip:LED LCD Dijagonala ekrana:18.5 Wide:Da Maksimalna rezolucija:1366x768(16:9) Osvetljenje:200cd/m2 Kontrast:DC 50.000.000:1 Vreme odziva:5ms Ugao vidljivosti:90°(H)/50°(V) Povezivanje:D-Sub

Cena **7.990,00 RSD** **DODAJ U KORPU**

CBT.rs

Način isporuke Način plaćanja **12 rata: 12 x 665.83 RSD**

ASUS

Monitor VS197DE

Dijagonala 18.5 inča
Osvetljenje 200 cd/m2
Odziv 5 ms
Povezivanje D-Sub

~~8.490,-~~ **7.990,-**

CDT
Online podrška

Kliknite ovde da postavite pitanje.

Ukucajte svoju poruku ovde

Želite da kupujete po najnižim ...		
	Asus 19" LED Wide VS197DE (90LMF1001T02201C-) Kiklak.rs	Rs.5.633,37 -30%
	Asus vs197de 19 led monitor Dudico.com	Rs.6.348,51 -21%
	Monitor ASUS 18.5" VS197DE Nebo.co.rs	Rs.6.163,70 -23%

Isporuka, korisnički servis i korisnikov doživljaj e-prodavnice

WALKMAXX®

O Walkmaxx-u

Prodavnice

Tehnologija

Kupovina na rate

100% sigurna kupovina

Kontakt

Tekstovi

Ukoliko imate pitanja u vezi sa proizvodom ili porudžbinom pozovite nas na broj:

021 4892 660

Patike

Cipele

Mokasine

Baletanke

Papuče

Letnje

Zimske

Preporučujemo

Akcija

Već 25 godina Kosmodisk pomaže ljudima...

PREKO 3.000.000 zadovoljnih korisnika

Proslavimo zajedno uz 25% POPUSTA!

Poručite odmah

Walkmaxx Outdoor Boots - zimske cizme

Walkmaxx Ladies Wedge Shoes - ženske duboke cipele

Walkmaxx Ladies Style - ženske fitness cipele

Walkmaxx Men's Style - muške fitness cipele

Walkmaxx Men's Style - muške fitness cipele

- Za svečanije prilike
- Izuzetno udobne i lagane
- Moderne i elegantne
- Savršene za šetnju

Klub 5* cena: 4.490,00 din.
Cena: 4.990,00 din.
Poručite ovdje

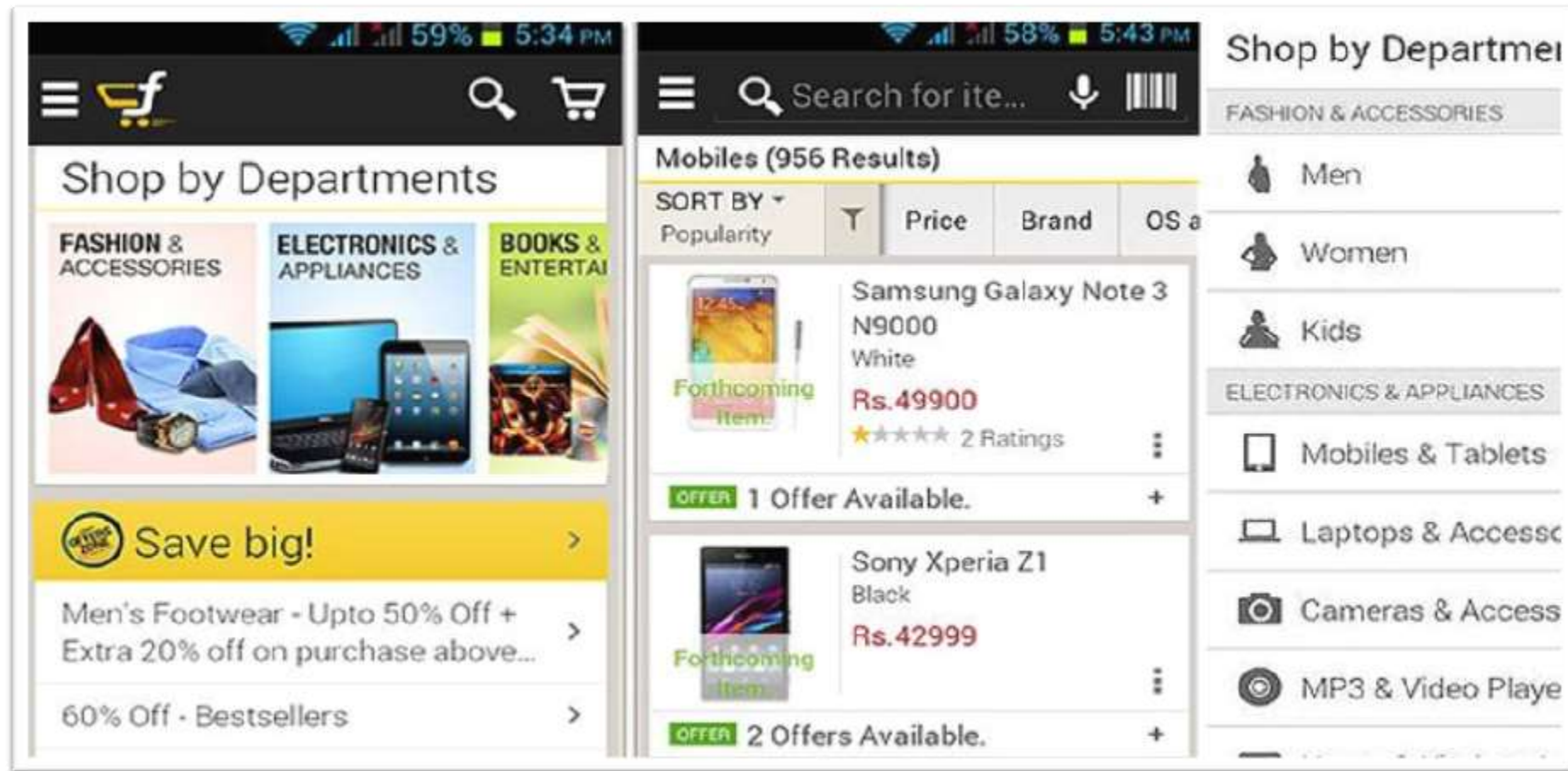
Šta Walkmaxx čini toliko posebnim?

Inovativni zaobljeni đon za veću udobnost
Pomažu telu da podržava prirodne pokrete tokom kretanja.

Pomažu kod smanjenja bola u nogama i leđima
Savršeno rešenje aktivne sportiste i osobe koje puno stoje ili imaju problem sa ravnim tabanima.

Podstiču veću aktivaciju mišića
Podstiču aktivaciju i jačanje mišića, sagorevanje kalorija i bolje držanje.

Isporuka, korisnički servis i korisnikov doživljaj e-prodavnice



E27.co

Internet Professional Program

Putanja korisnika i online promocija

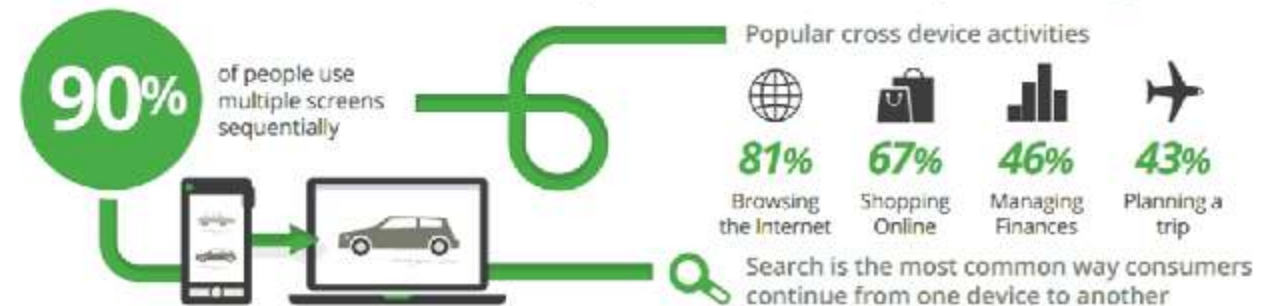
The New Multi-Screen World

Understanding Cross-Platform Consumer Behavior

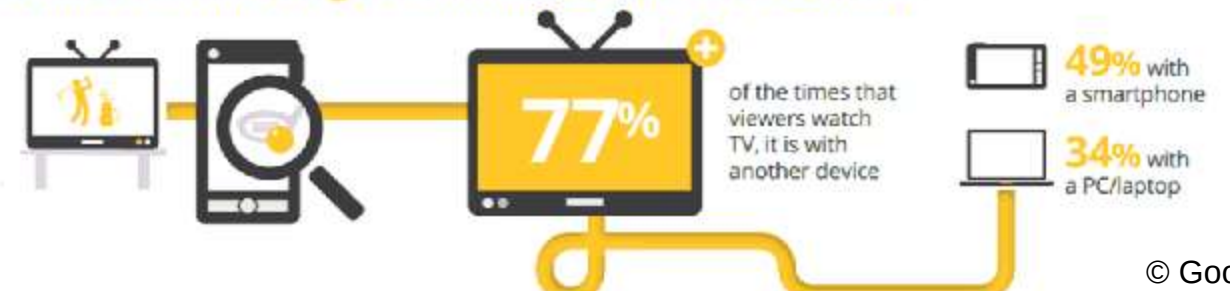
Majority of media consumption is screen-based



Consumers move between multiple devices to accomplish their goals



Television no longer commands our full attention



Putanja korisnika i online promocija

Where different channels impact the customer journey

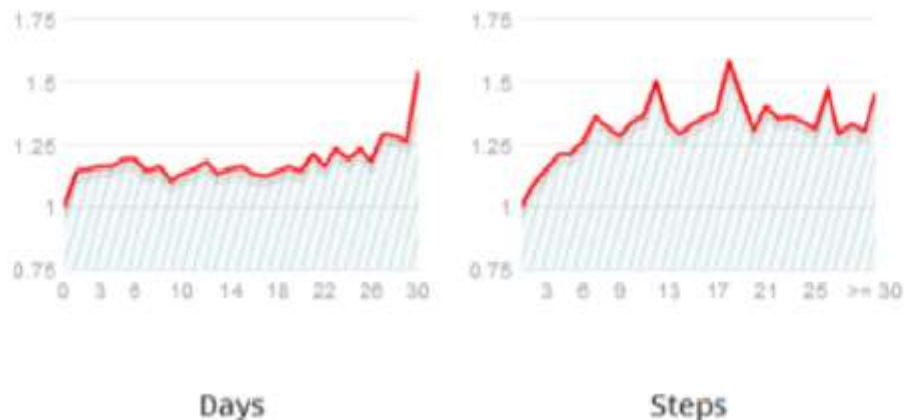


Typical Channel Roles in the Journey: assist vs. last interaction



www.thinkwithgoogle.com/tools/customer-journey-to-online-purchase.html

Average Order Value by Days / Steps



Total Revenue



47% of total revenue comes from purchases made in more than one day



65% of total revenue comes from purchases made in more than one step

Putanja korisnika i online promocija



Конверзије: **35.944**



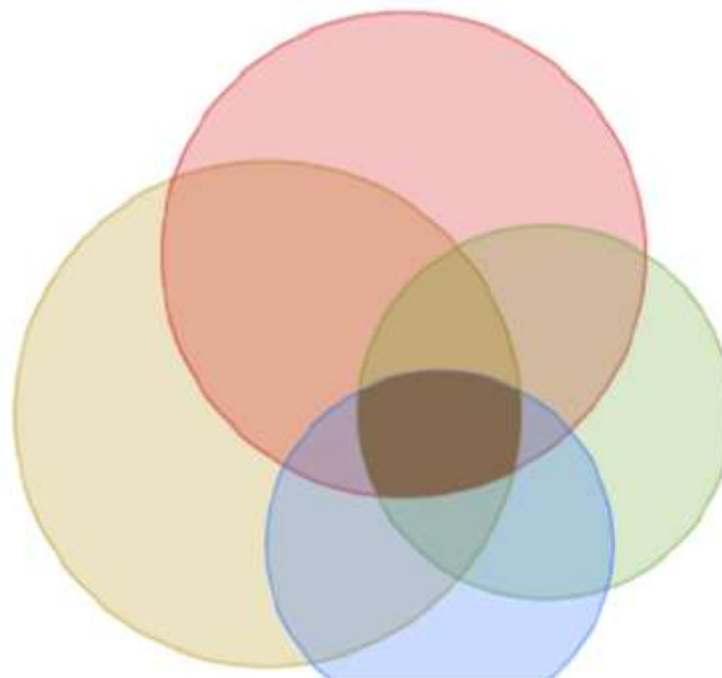
Потпомогнуте конверзије: **26.268**

Визуелизатор конверзија за више канала

Погледајте проценат путања до конверзије које обухватају комбинације допенаведених канала. Изаберите највише четири канала.

Канал	% од укупног броја конверзија
☒ Директан саобраћај	54,90%
☒ Порука е-поште	50,39%
☒ Бесплатна претрага	30,05%
☒ Плаћена претрага	25,87%
☐ Референтни саобраћај	13,87%
☐ Друштвена мрежа	6,28%

Директан саобраћај & Порука е-поште & Бесплатна претрага & Плаћена претрага: 1.99% (716)



Putanja korisnika i online promocija

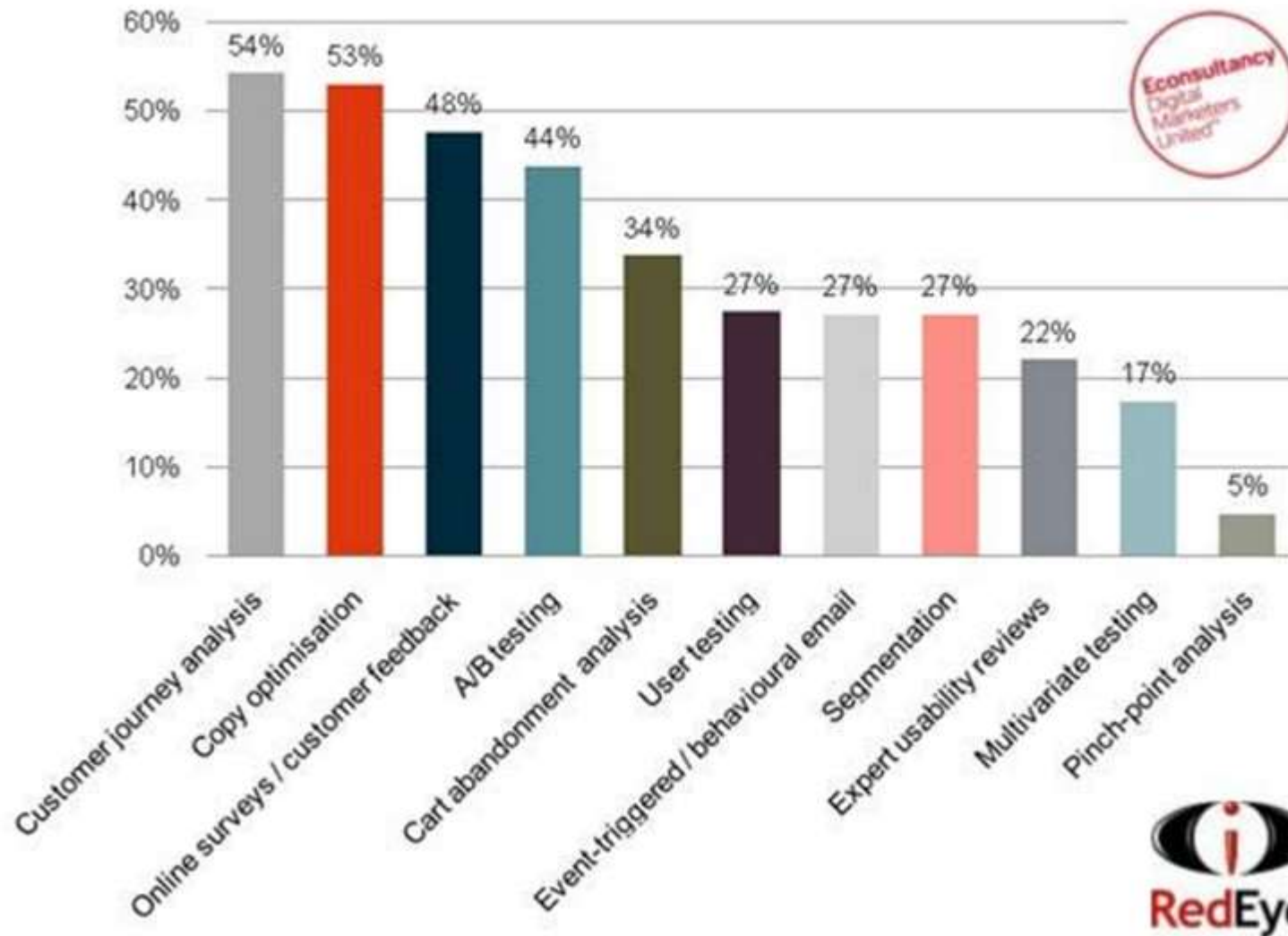
☐	Source / Medium ?	Visits ?	↓	Goal Conversion Rate ?	Per Visit Goal Value ?
	Converters	1,490 % of Total: 13.96% (10,674)		68.66% Site Avg: 9.58% (616.38%)	€6.18 Site Avg: €0.86 (616.38%)
☐	1. google / organic	1,166		68.18%	€6.14
☐	2. (direct) / (none)	161		73.91%	€6.65
☐	3. bing / organic	29		65.52%	€5.90
☐	4. balkanviator.com / referral	26		76.92%	€6.92
☐	5. ask / organic	12		75.00%	€6.75
☐	6. kupime.com / referral	10		40.00%	€3.60
☐	7. facebook.com / referral	9		66.67%	€6.00
☐	8. yahoo / organic	9		77.78%	€7.00



© Extended Marketing Mix, BCG 2010

Putanja korisnika i online promocija

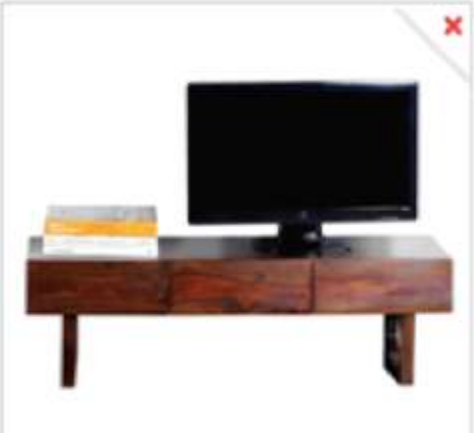
Methods used for improving conversion



Putanja korisnika i online promocija – A/B testiranje

Fab.com A/B Test

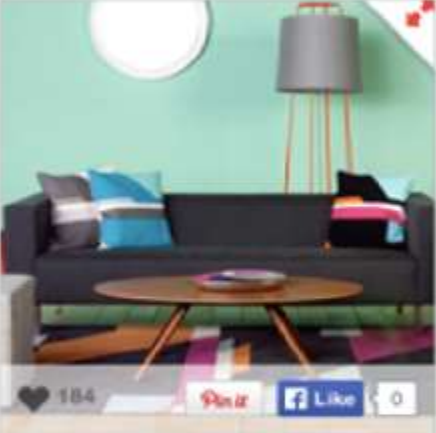
ORIGINAL BUTTON



Halpern TV Cabinet I
\$292.50

The original displayed a call-to-action button with sleek cart icon and no text

VARIATION 1



Ridley Coffee Table
by Blu Dot x Fab
\$399

For variation 1, Shane increased the size of the button and made the call-to-action messaging more clear.

VARIATION 2



Sparrow Hook Yellow 2Pk
by Qualy
\$13.50

For variation 2, Shane experimented with a button that combined aspects of the original and variation 1.



	Image	Headline
VERSION 1		"ACME WIDGETS"
VERSION 2		"ACME WIDGETS"
VERSION 3		"THE ONE AND ONLY ACME WIDGETS"
VERSION 4		"THE ONE AND ONLY ACME WIDGETS"

Putanja korisnika i online promocija – A/B testiranje

Сви експерименти

ЕДУКАЦИЈА ЗА АНАЛИТИКУ

- 1 Web Experiments
- 2 Multi-armed bandits
- 3 Tracking experiment progress

Test the efficacy of your landing pages.

Web experiments let you test which variation of a landing page delivers the best results in terms of goal completion or metric improvement.

To create a web experiment, there are two things you need to have completed before you start configuring your experiment in Analytics:

- The original landing page you're testing has to be configured with the Analytics tracking code, and be available on the web.
- Your variation pages have to be fully developed, configured with the Analytics tracking code, and be available on the web.

When you're setting up your experiment, you can choose the percentage of traffic that will be included.

During configuration of your experiment, Analytics generates additional experiment code that you need to add to your

Назив експеримента	Статус	Детаљи	Сесије	Датум почетка	Датум завршетка
--------------------	--------	--------	--------	---------------	-----------------

- Публика
- Аквизиција
- Понашање
 - Преглед
 - Ток понашања
 - » Садржај сајта
 - » Брзина сајта
 - » Претрага сајта
 - » Догађаји
 - » AdSense
- Експерименти

Faktori uspeha online projekta



Faktori uspeha e-trgovine

Generally, building the right product and marketing it well are the key factors for a successful retail business

Retail Success Factors

Building Great "Retail Product"

- Description**
- **What you sell.** Sourcing the right products, based on customer demand
 - **How you sell it.** Choosing the appropriate business / pricing model
 - **Building strong brand**
 - **Overall customer experience** (including any entertainment value)

- Goals**
- Drive higher conversion rates on new traffic
 - Drive organic referrals and organic loyalty via excellent customer experience

Key Steps Involved

Branding /
Business Model

Sourcing /
Merchandising

Store Layout and
Presentation

Marketing This "Retail Product" Well

- **Outbound marketing** (e.g., media buying, marketing partnerships, affiliate prog)
- **Inbound marketing** (e.g., SEO)
- Incentives for **referrals**
- Incentives for **loyalty** (i.e., repeat purchase)

- Drive new organic and inorganic traffic
- Drive inorganic referrals
- Drive inorganic loyalty

Customer
Acquisition

Customer
Retention

E-commerce Basics

Osnove e-trgovine

Dragan Varagić,
www.draganvaragic.com

Internet Professional Program