**Predložak edukacije/treninga**

|  |  |
| --- | --- |
| **Naziv**  | **RAZVOJ NOVIH E-COMMERCE / M-COMMERCE KANALA** |
| **Ključne riječi (meta oznaka)** | E-trgovina, m-trgovina, B2B, B2C, C2B, C2C |
| **Jezik** | Hrvatski |
| **Ciljevi / Ciljevi / Ishodi učenja** | * Poznavati osnove e-trgovine
* Odvagnuti prednosti i nedostatke e-trgovine
* Prepoznati glavne vrste e-trgovine
* Ispravno procijeniti poslovne mogućnosti
 |
| **Područje treninga: (odaberite jedno)** |
| **Online / Digitalni marketing / Cyber-sigurnost** |  |
| **E-trgovina / Financiranje** | **x** |
| **Digitalno blagostanje** |  |
| **Pametan rad / Digitalni nomadi** |  |
| **Opis** | E-trgovina je aktivnost kupnje i prodaje robe ili usluga korištenjem interneta, dok se m-trgovina odnosi na one transakcije koje se obavljaju korištenjem mobilnih telefona i sličnih uređaja.E-trgovina i M-trgovina otvaraju nove poslovne i potrošačke odnose i poslovne mogućnosti |
| **Sadržaj raspoređen u 3 razine** | 1. **Razvoj novih e-commerce / m-commerce kanala**

**1.1 Osnove e-trgovine za otporniji MSP**1.1.1 Što je e-trgovina1.1.2 Prednosti i nedostaci e-trgovine1.1.3 Vrste e-trgovine (B2B, B2C, C2B, C2C)1.1.4 Poslovne mogućnosti |
| **Samoevaluacija (upiti i odgovori s više izbora)** | **1. M-trgovina se odnosi na:**a.- Moja vlastita trgovina**b.- Mobilna internetska trgovina**c.- Srednja trgovina**2. Business to people (B2P):**a.- Vodi računa o potrebama ljudib.- Fokusira se na razvijanje poslovnih veza s ljudima**c.- Ne postoji****3. Primarne aplikacije Business to Customer (B2C):**a.- Besprijekorna integracija između aplikacija**b.- Jednostavan, čist i atraktivan dizajn**c.- Elegantne animacije**4. Stalno promjenjivi scenariji zahtijevaju:****a.- Agilni subjekti koji mogu ispuniti potrebe kupaca**b.- Ne mijenjajući naš prijedlogc.- Promjena svih tehničkih uređaja**5. Smanjuje li e-trgovina troškove?**a.- Ne**b.- Da**c.- Samo za velike tehnološke tvrtke |
| **Resursi (video zapisi, referentna veza)** |  |
| **Povezani materijal** |  |
| **Povezani PPT** | ESMERALD\_ECOMMERCE\_IWS.pptx |
| **Bibliografija** | New Brunswick administration --- [https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html#:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems](https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html%23%3A~%3Atext%3DElectronic%20funds%20transfer%20%28EFT%29is%2C%2C%20through%20computer-based%20systems)Investopedia --- <https://www.investopedia.com/terms/b/btob.asp>Inveon --- <https://www.inveon.com/data-driven-marketing-and-management-for-e-commerce-platforms>Indeed --- [https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business#:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue](https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business%23%3A~%3Atext%3DExamples%20of%20how%20consumer%20to%2Ccut%20of%20the%20ad%20revenue) |
| **Omogućio** | IWS |