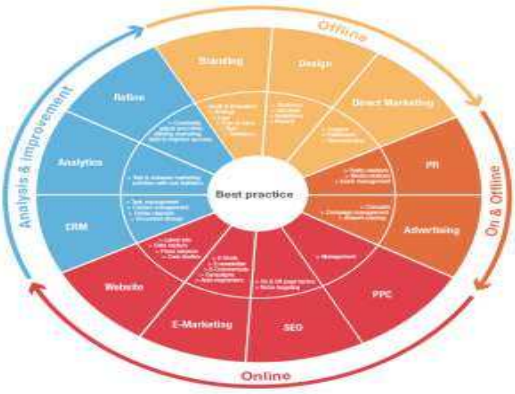
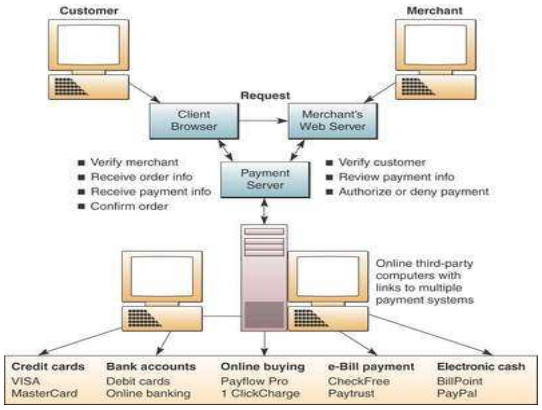
B2B business model
Media Marketing Center
Tel: +38164 9874264; +38164 9874232;
www.booking-hotels.biz; ebrochures@booking-hotels.biz

B2B business model

B2B model elektronskog poslovanja predstavlja poslovanje izmedju preduzeca, tj. razmenu proizvoda, usluga ili informacija sa drugim firmama iz okruzenja. Za razliku od B2C modela koji podrazumeva poslovanje preduzeca sa krajnjim korisnicima, B2B povezuje sve ucesnike u poslovnom procesu koji prethodi krajnjem korisniku - dobavljace, posrednike, distributere...

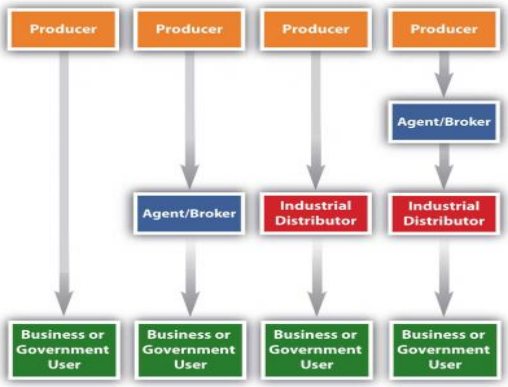
Razvoj B2B mozemo podeliti na tri faze: EDI, osnovni B2B e-commerce i Electronic Marketplaces (eMarkets). Pocetak B2B poslovanja vezuje se za pojavu prvih EDI sistema. Velikim ulaganjima u informacione tehnologije, kompanije su postigle znacajan stepen automatizacije internog poslovanja ali je njihova komunikacija sa poslovnim okruzenjem obavljana klasicnim putem.





Narucivanje robe ili usluga podrazumevalo je da se nakon kreiranja u sopstvenom informacionom sistemu narudzbenice, ili racuni stampaju i salju postom poslovnim partnerima.

Kada kupac ili dobavljac, primi dokumentaciju ona se u vecini slucajeva ponovo rucno prekucava i unosi u njihov IS. Naravno, uvek postoji mogucnost da se pojave greske prilikom prekucavanja, da se dokument izgubi ili bude ostecen u transportu. Znaci, postojala je potreba da se elektronskim putem omoguci medjusobna komunikacija informacionog sistema preduzeca sa IS njegovih poslovnih partnera, i time eliminisu svi nedostaci komunikacije klasicnim sredstvima. Resenje je prona?eno u uvodjenju EDI sistema koji predstavljaju prvi vid B2B elektronskog poslovanja. EDI (Electronic Data Interchange) - elektronska razmena podataka se najcesce definise kao: razmena struktuiranih poslovnih podataka izmedju racunara zasebnih firmi, izvrsena bez manuelne intervencije, elektronskim putem, posredstvom standardizovanih poruka koje zamenjuju tradicionalne papirne dokumente. **Kako funkcionise EDI?** Kreirani dokument se umesto na stampu, prosledjuje softveru koji vrsi njegovo prevodjenje u unapred dogovoreni standardni format podataka nakon cega se elektronskim putem obicno koristeci mrezu dvaoca EDI usluga, salje na adresu poslovnog partnera (u njegovo elektronsko postansko sanduce). Kada se primalac sleci put konektuje na mrezu, on preuzima dokument koji se sada prevodi u format pogodan za koriscenje u njegovom Informacionom sistemu i salje ga direktno aplikaciji koja dalje obradjuje podatke. Istovremeno se i posiljaocu salje potvrda o premu dokumenta.



Call Center

Info Telenet Group Corp. | Call Center
B2B business model
Media Marketing Center
Tel: +38164 9874264; +38164 9874232;
www.booking-hotels.biz; ebrochures@booking-hotels.biz