



BUDI internet
PREDUZETNICA:
ZAPOČNI ONLINE BIZNIS

Ukoliko ste nekada razmišljali da se upustite u poduhvat koji se zove „sopstveni biznis putem interneta“, sigurno ste se prvo zapitali odakle treba da krenete i na šta sve treba da mislite kada se upuštate u ovu avanturu.



Svaki početak je težak i sa sobom nosi izazove. Čak i kada sa najvećom radošću i uzbuđenjem nešto započinjete, taj početak predstavlja promenu kojoj se treba prilagoditi. Zauzmite startnu poziciju, sakupite malo dobre energije, pozitivnog stava, rešenosti i snage, jer je put od ideje do uspešne realizacije dug, a često i trnovit. Sadržaj u nastavku teksta može da pomogne da vas usmeri i posluži kao podrška za prve korake koje treba preći na putu kreiranja vašeg uspešnog online biznisa.



SADRŽAJ

 *Prednosti online biznisa* 

 *Vrste online biznisa* 

 *Izbor tvog online proizvoda/usluge* 

 *Upoznavanje tvog ciljanog kupca* 

 *Online marketing* 

 *Korisni alati* 

 *Metrike i optimizacija* 

 *Bezbednost tvog online poslovanja* 

1. Prednosti online biznisa

Internet je promenio i još uvek menja naš svet. Pored toga što briše granice, spaja nas u svakom trenutku, internet nam i nudi neograničene poslovne mogućnosti. Ukoliko znamo pametno da ih iskoristimo, možemo biti veoma uspešni u poslovanju preko interneta. U nastavku teksta bavićemo se online poslovanjem i preduzetništvom.

Pokretanje posla na internetu nosi sa sobom dosta prednosti, koje su mnogima od nas privlačne. Oni koji se odluče na ovaj korak moći će da uživaju prednosti koje on pruža:

- Prvo, i mnogima najvažnije, **pokretanjem sopstvenog online biznisa postajete „sam svoj gazda“**. Nemate nekoga iznad vas kome ste stalno odgovorni i ko vam stvara pritisak u radu. U ovom poslu, poslodavac, šef, gazda ili menadžer možete biti sami sebi.
- **Posao možete da obavljate na bilo kojem mestu, u bilo kojem trenutku**. Možete da se opustite i radite iz kreveta, fotelje, u prirodi, na bilo kom kraju sveta, u vreme koje vama odgovara da radite, ne kada vam je određeno.
- Nadovezujući se na prethodno, **moći ćete da budete produktivniji** (verovatno). U vašoj online kancelariji, sami organizujete svoj posao. Možda ćete i moći da obavite više posla, za kraće vreme.
- Možete **samostalno da planirate slobodno vreme** i posvetite se ljudima, stvarima i aktivnostima koje vas ispunjavaju, kada god vi to isplanirate. Bili to vaši bližnji, godišnji odmor koji planirate, trening ili šoping, ovakva vrsta posla vam sigurno omogućava više vremena da se posvetite sebi.
- **Stvarate biznis koji ne poznaje granice** i može da bude uspešan na globalnom nivou. Internet ne poznaje granice, što znači da postoje beskonačne mogućnosti za napredak i dostignuće na bilo kojem kraju sveta.
- **Mogućnost zarade nije fiksna**. Vaša plata neće biti ograničena kao kod poslodavca i zavisice samo od truda i vremena koje budete uložili u svoj biznis. Niko vas ne može sprečiti da zaradite više, ako želite da radite.
- Mogućnost pasivne zarade je jedna od najinteresantnijih prednosti koje ovaj posao nudi. Da li je **moguće da zarađujete i dok spavate?** Odgovor je da. Internet poslovanje omogućava optimizaciju i automatizaciju velikog broja procesa. Određeni projekti se mogu automatizovati do te mere da funkcionišu gotovo samostalno.
- Trenutno je **jeftinije pokrenuti biznis u digitalnom formatu**, nego uživo. Ovo je posao u koji je neophodno ulagati, ali je prednost što početni troškovi nisu toliko visoki i što možete postepeno ulagati, sa proširivanjem svog biznisa.
- Najvažnija stvar koju ćete dobiti pokretanjem online posla je **sloboda u svakom smislu**.

Digitalnim poslovanjem se može baviti skoro svako. Neophodni su vam samo računar i dobra internet konekcija. Činjenice ukazuju na to da su najvažnije odlike uspešnog online biznisa kreativnost i inovativnost, koje će biti sve više izražene u budućnosti. Posao koji možete da obavljate od kuće vam omogućava da, radeći u miru i okruženju koje vama odgovara, razvijate ove veštine i implementirate ih u svoj željeni biznis. Budite svesni da svaki uspešan posao iziskuje dosta truda, vremena, energije i nešto novca. Pripremite se na ove stvari pre nego što počnete, jer se digitalni posao ne može naplatiti preko noći.

**ZARAĐUJ
I DOK
SPAVAŠ**

**RADI
ODAKLE GOD
ŽELIŠ**

**SAMA SVOJ
GAZDA**

SLOBODA



2. Vrste online biznisa

Vrsta online biznisa ima sve više i inovacije na tom polju su sve brže. Postoje razni načini kako možete zaraditi na internetu, kao što su Dropshipping, Affiliate marketing, Blog, Kreiranje video sadržaja na Youtube - u, Informacioni proizvodi (poput kurseva, elektronskih knjiga, tutorijala) i mnogi drugi. U nastavku sledi nekoliko najpopularnijih načina putem kojih možete da započnete posao na internetu sa minimalnim ili nikakvim finansijskim ulaganjem:

DROPSHIPPING

Dropshipping predstavlja vid elektronske trgovine, gde se vi postavljate u ulogu trgovca koji preprodaje robu, koju zapravo nema kod sebe! Kako? Proizvod se kupuje na jednom mestu, odnosno kod vas, a šalje sa drugog, odnosno od proizvođača. Vi ste zapravo posrednik. Ovo podrazumeva dogovor između prodavca i proizvođača, čime se postiže obostrana korist. Vaš zadatak kao prodavca je da se fokusirate na marketing vezano za proizvod i njegovu prodaju, dok se proizvođač bavi kreiranjem proizvoda i distribucijom.

Prednosti su sledeće: ulažete novac samo za marketing i ne morate da brinete o kupovini i skadištenju proizvoda.

Mane: velika konkurencija, potrebno je da ostvarite prodaju velikog broja proizvoda kako biste zaradili, kao i da pazite sa kim saradujete jer se reputacija lako gubi, kada se distribuiraju loši ili oštećeni proizvodi. Ako nemate adekvatnog partnera koji garantuje kvalitet, može se desiti da imate gomilu nezadovoljnih klijenata i loših ocena.

AFFILIATE MARKETING

Slično kao kod dropshippinga, u ovom poslu ne morate da brinete kako će proizvod doći do kupca. Ali morate da brinete kako da neko klikne na vašu reklamu. Vaš zadatak je da sklopite partnerstvo sa kompanijom čije proizvode želite da promovirate i da se posvetite marketingu. Nakon svake ostvarene prodaje, vaša zarada predstavlja procenat koji se uglavnom kreće od 5 do 75 %, u zavisnosti od samog affiliate sajta (Amazon.com, ClickBank.com, CJ.com).

Prednosti: na ovaj način možete dosta da zaradite, rizik nije prisutan i nisu vam potrebna ulaganja.

Mane: moraćete da se potrudite da se uradite veoma dobru promociju kako biste privukli ljude, jer bez klika na vaš affiliate link, nećete zaraditi ništa.

BLOGING

Jedan od najpopularnijih online biznisa na svetu, koji vam može doneti dobru zaradu, je pisanje i izrada bloga. Ključ je u tome da redovno objavljujete članke, koji treba da budu zanimljivi, inovativni i pruže pomoć onome ko čita vaš blog. Kada vaš blog stekne određeni broj posetilaca, možete ga monetizovati na bezbroj načina i dodatno zaraditi, pa čak i kombinovati sa gore navedenim tipovima online biznisa (Google AdSense, Ad Networks, Affiliate Marketing).

Prednosti: Ako blog postane posećen, može vam se desiti velika zarada. Dobro je i to što sami birate o čemu ćete pisati, kada ćete i koliko raditi, a vaši troškovi su uglavnom minimalni.

Mane: Morate stalno da kreirate vrednost za svoje čitaoce, što nije lako. I morate odvojiti vreme: pisanje članaka zahteva posvećenost. Pored toga, treniraćete i svoje strpljenje jer je potrebno vreme dok vaš blog počne da dobija redovne posetioce, od kojih ćete zarađivati.

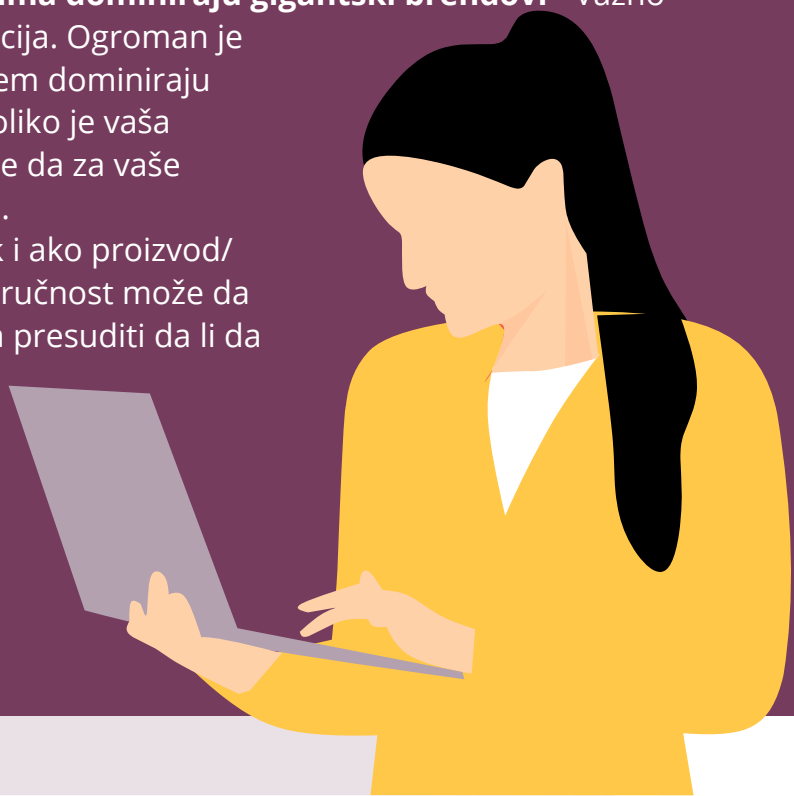
<https://onlinezaradaodkuce.com/kako-zapoceti-online-biznis-ostvarite-pasivnu-zaradu/>

3. Izaberi svoj online proizvod ili uslugu

Pre nego što se odlučite čime želite da se bavite, razmislite o tome šta time želite da postignete. Ideja je polazna tačka za izgradnju poslovanja i može vam pomoći da odaberete put kojim želite da idete. U redu je ako na početku ne znate kako da se usmerite - to ne znači da ne možete da pokrenete svoj online biznis.

Započinjanje biznisa na internetu pruža pristup milionima kupaca širom sveta, ali je važno da budete svesni da ćete imati i veću konkurenciju. Bez obzira na to za koju vrstu poslovanja se odlučite, znajte da verovatno postoji veliki broj ljudi koji imaju sličnu ideju kao što je vaša. Da biste bili uspešni, moraćete na neki način da se izdvojite od konkurencije i pokažete šta je to što vas razlikuje od drugih.

- **Prikupite što više informacija o poslovanju na internetu** - Informisanje o biznisu na internetu vam može pomoći da razvijete način razmišljanja u ovom poslu.
- **Otkrijte šta vas zanima** - Pokušajte da se fokusirate na određenu oblast.
- **Filtrirajte svoja interesovanja** - Pronađite jednu nišu u kojoj se pronalazite i koja vam je privlačna.
- **Istražite o odabranoj oblasti** - Google i Youtube su u ovom trenutku vaši najbolji saradnici.
- **Čitajte što više na internetu** - Na raznim blogovima, forumima i društvenim mrežama možete da uočite šta je to što ljude najviše zanima u okviru oblasti koju ste odabrali za vaš online biznis.
- **Pokušajte da razumete kako možete da pomognete ljudima** - Razmislite o tome kako ćete uz pomoć vaših veština i kompetencija pomoći ljudima da reše određeni problem.
- **Istražite već postojeća rešenja** - Identifikujte druge uspešne biznise i rešenja problema kojim želite da se bavite.
- **Potrudite se da preskočite oblasti u kojima dominiraju gigantski brendovi** - Važno je da znate kolika i kakva je vaša konkurencija. Ogroman je izazov pokretanje biznisa na tržištu na kojem dominiraju isti brendovi godinama, ali je i loš znak ukoliko je vaša konkurencija minimalna. To obično ukazuje da za vaše proizvode ili usluge nema mesta na tržištu.
- **Ponudite stručnost u nekoj oblasti** - Čak i ako proizvod/ usluga sam po sebi nije jedinstven, vaša stručnost može da bude dodatna vrednost, koja će kod kupca presuditi da li da ga kupi.
- **Fokusirajte se na odabranu nišu i na početku ne srljajte sa velikom ponudom** - Ovo se može smatrati pravilom koje važi za svaki biznis, pa tako i za onaj koji se pokreće u online okruženju. Stvari se u poslu razvijaju postepeno.



4. Upoznaj svog ciljanog kupca

Mnogi biznisi propadnu jer nisu dobro targetirali svoje potencijalne kupce. Neki krenu tako što kažu da su im svi potencijalni kupci, ali to nas dovodi do toga da će nam biti veoma teško da kreiramo ciljane kampanje i da zadovoljimo potrebe ako su nam svi publika. Zašto? Zbog toga što je važno da znamo koji problem rešavamo i za koga stvaramo vrednost.

Ako se odlučite da pišete blog koji će se baviti modom i da na njemu zaradjujete prodajom moderne ženske odeće za tinejdžerke, mala je verovatnoća da će vam ciljana publika biti muškog pola ili uzrasta kom nisu namenjeni vaši proizvodi. Zato je bitno da napravimo tzv. „customer personu“ ili našeg ciljanog kupca.

Zašto je važan/na?

Kada znamo kome prodajemo, lakše nam je da razvijemo proizvod, prilagodimo strategiju, kreiramo vrednost. Manje lutamo ako nam je jasno koji problem našeg klijenta rešavamo svojim proizvodom ili uslugom.

Kako doći do podataka?

Prvo analiziraj sve podatke koje imaš: Koristiti web analitiku, rezultate upitnika, intervju, ankete, razgovore.

Ko je ciljani kupac?

Ciljani kupac je vaš tipičan zamišljeni kupac. Neko ko bi imao osobine koje će imati većina vaših klijenata.

Pitanja na koja treba da znate odgovor kada započinjete definisanje vašeg idealnog kupca:

- Lične informacije: godine, pol, bračni status, potomstvo, lokacija, primanja, obrazovanje
- Profesionalne informacije: pozicija na poslu, kompanija/industrija u kojoj radi, veličina kompanije, napredovanje u karijeri, specijalne veštine, kako se meri njen/njegov uspeh, kako izgleda tipičan dan
- Vrednosti i strahovi: šta je ono što cene u svom životu, šta im je važno kod vašeg proizvoda/usluge, kako donose odluku o kupovini, šta je ono što im smeta
- Ciljevi i izazovi: koji su im lični/poslovni ciljevi, koji su im izazovi kod ostvarivanja ciljeva, kako određuju prioritete u životu, kako im vi možete pomoći, koja pitanja postavljaju kada su u potrazi za rešenjem svog problema
- Društveni život: kako dolaze do informacija, kako komuniciraju, koje društvene mreže koriste, da li posećuju neke događaje, da li imaju hobije
- Negativne informacije: da li su oni kupci koje ne želite, da li je skupo doći do njih, pogrešna industrija



Ko je ona?

GODINE: 30-40

PORODICA I VEZE:
Neudata, razvedena

ZANIMANJE:
Zaposlena u korporaciji

INTERESOVANJA:
Zdrav život, ishrana, lepota, briga o sebi, moda, izlasci, putovanja

PONAŠANJE:
Radi od 9 do 17h, nekada i prekovremeno, ne voli da kuva i uglavnom nema vremena, važno joj je da ima redovne obroke

MOJ TIPIČAN KUPAC *online restoran zdrave hrane*

ŠTA ONA ŽELI:

Ona želi brze, ali kvalitetne, zdrave i raznovrsne obroke isporučene na adresu.

ŠTA ONA NE ŽELI:

Da troši vreme na kuvanje i biranje.

BRENDVI I INFLUENSERI:

Ne prati previše

GLAVNI PROBLEM:

nedostatak vremena za kuvanje, nabavku namirnica i spremanja. Nedovoljna ponuda raznovrsne, zdrave i sveže spremljene hrane koja može biti isporučena na kućnu adresu

ZAŠTO BI IZABRALA BAŠ NAS?

Zato što nudimo zdrave obroke i predloge kombinacija kojih ima mnogo. Naručivanje putem jednog klika i brzu dostavu.



5. Online marketing (kanali, reklamiranje...)

Ono što daje veoma dobre efekte i neophodno je za uspešno poslovanje jednog online biznisa je svakako način kako će on doći do onih kojima je namenjen. Sinergijski efekat jedne kampanje na internetu je integracija velikih vidova online oglašavanja u jednu sveobuhvatnu strategiju nastupa, koja će vam pomoći da dođete do ciljne grupe, bez obzira na to gde ona provodi vreme na internetu.

Takva strategija online nastupa podrazumeva kombinaciju korišćenja socijalnih mreža, Google servisa i Newsletter alata u pojedinačnoj meri, koja odgovara ponašanju određene ciljne grupe, do koje ćete doći istraživanjem na samom početku. Nakon istraživanja ciljne grupe i određivanja njihovih potreba, kreira se strategija nastupa putem koje ih ne želimo „napasti“ reklamom, već im dajemo informacije i zanimljivosti, koje će im pomoći da se opredele za ono što im nudimo.

 **SEO optimizacija**

 **sadržajni marketing**

 **vođenje društvenih mreža**

 **e-mail marketing**

 **oglašavanje na društvenim mrežama
(Facebook i Instagram oglašavanje)**

 **oglašavanje na pretraživačima
(Google Ads oglašavanje)**

 **native marketing**

 **influencer marketing**

 **online PR**

 **inbound marketing**

6. Korisni alati za online biznis

Web - sajt

- [Word Press](#) - najpouzdanija platforma za kreiranje bloga / web sajta
- [Yoast](#) - alat za SEO optimizaciju
- [Google PageSpeed Insights](#) - alat za brže učitavanje stranice, daje pravovremenu analizu brzine vašeg web sajta
- [Canva](#) - alat za kreiranje vizuelnog sadržaja
- [Google AdWords](#) - Google - ov servis za oglašavanje
- [Google Keywords](#) - alat za pomoć pri postavljanju ključnih reči, koji se nalazi u okviru alata Google AdWords
- [Keywordtool.io](#) - alat koji pruža pomoć u postavljanju ključnih reči
- [Google Analytics](#) - alat koji pruža pomoć online poslovanja
- [Open Office](#) - sjajna zamena ukoliko nemate instaliran Microsoft Office paket na vašem kompjuteru pomoću kojeg možete kreirati i PDF fajlove
- [BrowserShots](#) - jednostavna alatka koja omogućava pregled izgleda vašeg web - sajta na različitim veb pregledačima, kao što su Mozilla, Chrome, Internet Explorer i mnogi drugi
- [Pexels](#) - veliki izbor fotografija koje možete koristiti na vašem web - sajtu

Blog

- [BuzzSumo](#) - alat koji pruža pomoć pri pronalaženju teme za pisanje bloga
- [Readability Test Tool](#) - alat koji pomaže za poboljšanje čitljivosti tekstualnog sadržaja na blogu

Društvene mreže

- [Buffer](#) - alat za automatizaciju društvenih mreža
- [Google Alerts](#) - alat koji omogućava vam da otkrijete društvene mreže koje vode saobraćaj na vašu web stranicu
- [Facebook Page Insights](#) - alat koji vam pomaže da razumete ponašanje vaših kupaca

E-mail

- [MailChimp](#) - alat za automatizaciju slanja marketing email-a
- [Litmus](#) - najbolji alat za testiranje mejla na svim uređajima

7. Metrike i optimizacija

Kao što je nekada bilo važno da naša prodavnica, zanatska radnja ili neka druga vrsta biznisa bude na prometnom mestu kako bi je što više potencijalnih kupaca videlo - danas je važno da naš online biznis bude na što boljem mestu prilikom pretraga. Ako si na prvoj stranici na Google-u - možemo reći da to garantuje da si na dobrom putu. Ali kako doći tamo? Postoje li pravila?

SEO (Search engine optimization) predstavlja optimizaciju određene web stranice koja se sastoji od velikog broja metoda, a čiji je krajnji cilj da dovede stanicu do što većeg broja posetilaca. Uz pomoć SEO optimizacije, postiže se bolji rang web stranice u rezultatima pretrage putem određenog pretraživača. Pretraživanje se uglavnom vrši unošenjem ključnih reči.

Suštinski, ovo predstavlja sav naš trud i znanje koje uložimo da bismo svoju stranicu doveli na prvo mesto, kada neko pretražuje putem pretraživača. Kada nešto pretražujemo na internetu, većina nas uglavnom pregleda prvi rezultat pretrage ili jedan od prvih nekoliko rezultata. Zato je važno da se prilikom pokretanja biznisa posvetimo ovoj temi i potrudimo da se naš biznis nađe negde pri vrhu stranice. U nastavku sledi nekoliko korisnih saveta.

- Istražite **ključne reči** i dobro ih postavite, kao i sporedne reči i fraze koje se pominju u tekstu. Takođe, potrudite se da se vaše ključne reči nađu u URL linku. Ključne reči/fraze se odnose na one reči koje bi trebalo da se spominju više puta u tekstualnom sadržaju. Pokušajte da razmišljate kako bi pretraživao neko ko želi da pročita vaš sadržaj i koristite duže ključne reči/fraze, kako bi vas korisnici lakše pronašli. One bi trebalo da se nađu u uvodnom i završnom delu vašeg teksta.
- U kupovinu **domena** treba da krenete sa ozbiljnim stavom, jer će on veoma uticati na vaš dalji rad. Pri odabiru domena, trebalo bi da se fokusirate na to da on bude što kraći i što jednostavniji. Pametno je i da odaberete neke od standardnih nastavaka (.com, .rs, .net, .org, .eu), jer ljudi još uvek nisu navikli na nove. Ostale dve stavke na koje treba da obratite pažnju su starost i sigurno domena.
- Posvetite se **dizajnu** svoje stranice. Najvažnije je da stranica bude pregledna i jasna, kako bi posetioce usmerili upravo tamo gde žele da stignu. Naglasak treba da bude na sadržaju, a ne na kompleksnom dizajnu, koji će posetiocima biti naporan ili zbunjujući. Takođe, trebalo bi da prilagodite dizajn mobilnim telefonima.
- Kada kreirate **sadržaj**, razmišljajte da on treba nekome da bude koristan i lak za čitanje. Postoji mnoštvo tema koje su uvek popularne i koje ljudi stalno pretražuju na internetu. Budite inovativni i kreativni, i na taj način se izdvojite od svoje konkurencije. Ukoliko pišete blog, vaše tema bi trebalo da budu međusobno povezane i bilo bi značajno da uključuju neki multimedijalni sadržaj.
- Trudite se da budete u toku i pratite korisne materijale vezano za SEO optimizaciju, kao i mnoge alate koji će vam pružiti pomoć. Raspitajte se i saznajte što više na ovu temu, jer ona predstavlja **temelj** uspešnog online biznisa.

8. Bezbednost tvog online biznisa

Tema sigurnosti poslovanja na internetu je sve aktuelnija. Važno je da se i ti edukuješ u ovoj oblasti kako ti se ne bi desilo da postaneš meta napada tzv. „cyber-kriminalaca“. Postoje mnogi načini na koje tvoj biznis može biti ugrožen: krađa podataka, identiteta, zloupotreba plaćanja i slično.

KAKO SE ZAŠTITITI?

Identifikuj sve važne podatke za tvoj biznis i čuvaj ih na sigurnom

Edukuj se o cyber napadima kako bi mogla da prepoznaš sumnjive aktivnosti

Zaštiti svoje uređaje u slučaju krađe

Pazi se kada radiš iz kafića ili sa drugog javnog mesta: wifi mreže na ovakvim mestima mogu biti podložne napadima

Uloži u zaštitni softver koji će biti prva linija odbrane za tvoj uređaj

Budi oprezna kome daješ svoje podatke kao što su šifre i lični podaci

Pazi se ljudske greške: ukoliko imaš saradnike, edukuj ih o potencijalnim pretnjama jer se većina cyber napada dešava slučajno i zbog ljudske nepažnje

Izvori:

Start an Online Business

Kako zaraditi novac uz pomoć web bloga

Pokrenuti online posao

Starting an online business

How to start online business in 8 easy steps

SEO optimizacija

Internet marketing alati - bitni i korisni

Buyer persona - upoznajte vaše kupce

