

Deo – **Informacione tehnologije**

1. Da bi bila uspešno primenjena, informacija mora da ima sledeće karakteristike:
2. Sa aspekta preduzeća i informacionih tehnologija, procesi u lancu snabdevanja se mogu podeliti na tri kategorije. Koje su to kategorije i šta ih obično povezuje (često kao softver)?
3. Šta je CRM i koje ključne procese CRM obuhvata?
4. Šta je fokus Internal Supply Chain Management-a i koje ključne procese ISCM obuhvata?
5. Šta je fokus SRM-a i koje ključne procese SRM obuhvata?

Deo: **Elektronsko poslovanje**

6. Šta je elektronsko poslovanje?
7. Koja je razlika između B2B i B2C poslovanja?
8. Elektronsko poslovanje je obuhvaćeno raznim istraživanjima. Prema istraživanjima objavljenim u knjizi Chopre i Meindla (2004), uspeh primene e-poslovanja zavisi od dva faktora. Koji su to faktori?
9. U metodologiji za određivanje uticaja e-poslovanja na kompanije Chopra i Meindl (2004) su napravili sistem bodovanja (scorecard) u kome su procenjivali dva elementa. Koji su to elementi?
10. Primarno, e-poslovanje omogućava održavanje prihoda ili pronaznjenje mogućnosti za podizanje prihoda. Navesti tri mogućnosti i svaku od navedenih mogućnosti objasniti u jednoj rečenici ili kroz primer.
11. Prodaju softvera, filmova ili muzike je pogodnije obavljati:
 - a) e-poslovanjem
 - b) u tradicionalnom lancu snabdevanja
12. Objasniti na koji način se mogu smanjiti troškovi zaliha u lancu snabdevanja primenom e-poslovanja?
13. Kako e-poslovanje utiče na troškove posedovanja infrastrukture i resursa, a kako na njihovo korišćenje/eksploataciju. Objasniti.
14. Kako e-poslovanje utiče na troškove transporta. Objasniti.
15. Kako e-poslovanje utiče na troškove informacija. Objasniti.
16. Koja je po vama bila najveća prednost uvođenja e-poslovanja u Dell, a šta je bio najveći nedostatak?
17. Koji je bio najveći problem/šta je generisalo najveće troškove nakon uvođenja e-poslovanja u Peapod?

- 18.** U B2B poslovanju može se postići značajno sniženje troškova transakcija – objasniti na koje načine se to može postići.
- 19.** U B2B poslovanju može se postići poboljšana efikasnost na tržištu – objasniti na koje načine se to može postići.
- 20.** U B2B poslovanju može se postići dosta koristi za lanac snabdevanja, ali uz određene preduslove. Objasniti šta generalno dovodi do ostvarivanja koristi za lanac snabdevanja.