

djeci nudi igre, priče, stripove sa starim i novim Disneyevim likovima, te vijesti prilagođene toj dobnoj skupini. BeingGirl.com je stranica za tinejdžerke koja nudi informacije o vezama, dečkima, mjesečnici i još mnogočemu. Vodeći izdavači zabavnog softvera za djevojčice udružili su se i osnovali posebnu mrežnu stranicu (just4girls.com) koja promovira priče, igre, lutke i potrepštine namijenjene djevojčicama između 8 i 12 godina.<sup>18</sup>

Iako su korisnici interneta u prosjeku mlađi nego stanovništvo u cjelini, potrošači stariji od 50 godina čine gotovo 20% internetske populacije. Dok mlađe skupine koriste internet za zabavu i druženje, stariji korisnici surfaju internetom radi ozbiljnijih stvari. Primjerice, 24% osoba u ovoj skupini koriste internet za ulaganja, za razliku od samo 3% korisnika u dobnoj skupini od 25 do 29 godina. Stoga, stariji korisnici predstavljaju privlačno tržište za internetske tvrtke, od cvjećarnica i prodavaonica automobila pa sve do pružatelja financijskih usluga.<sup>19</sup>

Internetski se potrošači razlikuju od običnih potrošača po svom pristupu kupovini te reakcijama na marketing. Proces komunikacije u doba interneta odvija se više na inicijativu potrošača te je podložan njegovoj kontroli. Ljudi koji koriste internet pridaju veću važnost informaciji i negativno reagiraju na poruke kojima je cilj samo prodaja. Tradicionalni marketing usmjeren je na pasivnu publiku. Nasuprot tome, e-marketing usmjeren je prema ljudima koji aktivno odabiru koje će stranice posjetiti, koje će marketinške informacije primati, o kojim proizvodima i pod kojim uvjetima.

Internetski imenici, kao što su Yahoo! Node Works i Lycos, te pretraživači, kao što su Google, AltaVista, Excite, AlltheWeb i mnogi drugi, omogućavaju potrošačima pristup velikim i raznolikim izvorima podataka, što ih čini bolje obaviještenim i razboritijim kupcima. Pretraživač AlltheWeb, koji je razvila finska tvrtka Fast Search & Transfer, a prozvan je ozbiljnim rivalom američkog Googlea, mogao je u trenutku kad smo pisali ovaj tekst pobrojati oko 2.112.188.990 mrežnih stranica gotovo ne zaostajući za Googleom s popisom od 2.469.940.685 stranica! Kako tehnologija napreduje, ovi pretraživači mogu preuzeti informacije s nekoliko milijardi stranica te ih kombinirati s najnovijim vijestima iz nekoliko tisuća izvora širom svijeta te sa stotinama tisuća datoteka komprimiranih zvučnih zapisa MP3, multimedije, videa i programske podrške - sve to u jednom rezultatu pretraživanja!<sup>20</sup>

Ustvari, internetski su kupci sve više i sami stvaratelji informacija o proizvodima, a ne samo njihovi potrošači. Kako se sve više potrošača pridružuje interesnim skupinama na internetu koje međusobno razmjenjuju informacije o proizvodima, „internetska predaja” se kao važan utjecaj pri kupovini pridružila „usmenoj predaji”. Stoga će novi svijet e-trgovine trebati novi marketinški pristup.

## B2C mrežne stranice

Potrošači mogu pronaći mrežnu stranicu za kupovinu gotovo bilo kojeg proizvoda. Internet je najkorisniji kada kupac traži veću praktičnost pri naručivanju ili niže cijene. Internet također pruža veliku vrijednost kupcima koji traže informacije o razlikama u karakteristikama i vrijednosti proizvoda. Međutim, potrošačima je internet manje koristan kada kupuju proizvode koje treba opipati ili pogledati unaprijed. Ipak, i tu ima iznimki. Na primjer, tko bi pomislio da će ljudi naručivati skupi nakit od cooldiamonds.com ili računala od Della ili Gatewaya, a da ih prethodno nisu vidjeli i isprobali?

## B2B (business to business)

Iako mediji najviše pažnje pridaju mrežnim stranicama gdje poslovni potrošač cilja krajnjeg potrošača (B2C), internetska prodaja robe krajnjim potrošačima sićušna je u usporedbi s B2B e-trgovinom (business to business - poslovni potrošač poslovnome potrošaču). Jedno je istraživanje procijenilo da će B2B e-trgovina doseći 4,3 bilijuna dolara (3,6 bilijuna eura) 2005. godine, za razliku od samo 282 bilijuna dolara (233 bilijuna eura) 2000. godine. Druge procjene pokazuju da će do 2005. godine više od 500.000 tvrtki koristiti e-trgovinu, bilo kao kupci, trgovci ili

**B2B e-trgovina [business to business - poslovni potrošač cilja na poslovnog potrošača]**  
- korištenje B2B trgovinskih mreža, stranica za dražbe, burzi, internetskih kataloga proizvoda, stranica za razmjenu proizvoda i drugih internetskih izvora kako bi tvrtke doprle do novih klijenata, uslužile postojeće na učinkovitiji način, obavile efikasniju kupovinu i postigle bolje cijene.

#### 4. poglavlje Marketing u doba interneta

kao oboje.<sup>21</sup> B2B razmjena može se pronaći u mnoštvu industrija od automobilske, zrakoplovno-svemirske i naftne pa sve do kemijske, prehrambene, energetske, farmaceutske i mnogih drugih. Tvrtke koriste B2B trgovinske mreže, stranice za dražbe, burze, internetske kataloge proizvoda, stranice za razmjenu proizvoda i druge internetske izvore kako bi doprle do novih klijenata, uslužile postojeće na učinkovitiji način, obavile efikasniju kupovinu i postigle bolje cijene.

Većina velikih B2B trgovaca danas nudi informacije o proizvodu, kupovinu i prateće usluge klijentima na internetu. B2B razmjena omogućava kupcima postizanje učinkovitosti na mnogim razinama, od identifikacije novih izvora zaliha i mogućnosti pregovora pa sve do obavljanja transakcija i plaćanja te funkcija upravljanja nabavnim lancem kao što je planiranje linije proizvodnje te zajedničko dizajniranje i razvoj proizvoda. Sve je veći broj proizvođača, na primjer, koji ubrzavaju proces razvoja proizvoda korištenjem interneta putem kojeg vrše razmjenu nacрта za dijelove i sklopove s dobavljačima ili prosljeđuju nacрте timovima inženjera iz jedne vremenske zone u drugu.<sup>22</sup>

Veliki dio B2B e-trgovine odvija se u otvorenim trgovinskim mrežama - velikim e-tržištima na kojima se kupci i prodavači međusobno pronalaze na internetu, razmjenjuju informacije te učinkovito obavljaju transakcije. Na primjer, ECEurope (www.eceurope.com) dio je velike B2B trgovinske mreže u kojoj se nalazi gotovo 100 trgovinskih mrežnih stranica uključujući eceurope.com, worldbid.com, the Fita Buy/Sell Exchange itd. Predstavlja jedan od najvećih izvora međunarodnih informacija i natječajnih prilika za tvrtke i vladine organizacije širom svijeta. Na toj se stranici registriralo preko 300.000 tvrtki u nadi da će povećati svoju prodaju, smanjiti nabavne troškove i uspostaviti nove poslovne kontakte. Druge međunarodne e-trgovinske mreže uključuju Global Business Web (www.globalbusinessweb.com), besplatne mrežne stranice gdje tvrtke iz raznih industrija mogu uspostaviti kontakt, provesti istraživanje, promovirati svoju tvrtku i trgovati. U posljednjih nekoliko godina pojavio se i cijeli niz stranica za razmjenu proizvoda. Primjeri uključuju BarterNet Corp, iBart i Barter Directory. Među ostalim stranicama nalazi se Antwerpes (www.antwerpes.com), tvrtka za internetske usluge koja upravlja jednom od najvećih njemačkih mrežnih stranica za kupnju medicinskih proizvoda. Putem svoje stranice DocCheck® Shop (www.doccheck.com), nudi farmaceutskim tvrtkama

**Otvorene trgovinske mreže** - velika e-tržišta na kojima se poslovni kupci i prodavači međusobno pronalaze na internetu, razmjenjuju informacije te učinkovito obavljaju transakcije.

**Worldbid.com**  
Make the World Your Marketplace

Trade Leads Company Showrooms Directory Resources Email Account Management Contact

Home

- Home
- Features and Benefits
- Partnership Program
- What's New
- Help (FAQ)
- Trade Leads on CD
- Worldbid Affiliate Sites
- Testimonials
- Site Map

**Latest Offers to Buy**

200401602 Polish company with office in Warsaw and experience in leading since 1979 is seeking for m.

We need various kind of household

Supplier of wheat/sugar

Polymenic 6.6 - Nylon

**Worldbid Stats**

Offers to Buy:	584,972
Offers to Sell:	243,793
Offers posted in the last 7 days:	7192
Total Members:	327817

**Make the World Your Marketplace**

Worldbid.com is the largest network of international trade marketplaces in the world, providing trade leads, request for proposals and tender opportunities from companies and government organizations worldwide. Sell your goods to a member base of over 290,000 registered businesses, or find new sources or suppliers. More than 100 Marketplaces belong to the growing Worldbid Network.

New User? Sign up today!

How can worldbid benefit your company? Find out here.

Get better rates than the banks' on currency exchange with no sign up fees or commissions. Check out our new Global Payment Services.

**Quick Links**

- Post your Trade Lead
- Request a New Category
- What's New?
- Create a Showroom
- Advertise on this Site
- Get a Website for Your Company
- Get Trade Lead by email
- User Advertising

**Trade Lead Categories**

Aerospace/Satellite (1176)	Food (26617)
Agriculture (4534)	Furniture and Fixtures (9691)
Aircraft (2816)	Information Technology (11164)
Automotive/Truck/Bus (20032)	Management (2377)
Beauty Products (4984)	Manufacturing (26915)
Beverages (4358)	Marine (2417)
Biotech (162)	Marketing/Advertising (2930)
Business/Finance/Currency (16543)	Medical/Dental (2229)
Chemical (1765)	Metallic (2409)

Trgovinske mreže: Worldbid.com tvrtkama nudi mogućnost pretraživanja odabranih B2B trgovinskih informacija u svojoj industriji.  
IZVOR: Worldbid.com