

Kada se tek započinje sa online prodavnicom, česta dilema je zašto, iako je sajt kompletno završen i tehnički funkcionalan, nema očekivane posete i kupovine. U ovom [uplatnica](#) tekstu ćemo detaljno objasniti ključne razloge zašto web shop stagnira i kako ih možete rešiti. Obraćamo pažnju na poslovni model, registraciju, pravnu i fiskalnu usklađenost, kao i na online vidljivost i marketing.

1. Poslovni model pre izrade sajta – temelj uspeha

Prvi i najvažniji korak koji često mnogi preskoče jeste definisanje jasnog poslovnog modela pre nego što krenu sa izradom sajta. To nije samo pitanje šta će se prodavati, već kako će se to prodavati, kome i po kojoj ceni.

- **Šta prodajete?** Definišite jasnu ponudu proizvoda ili usluga.
- **Ciljna grupa** – Ko su vaši kupci i gde se oni nalaze?
- **Distribucija i logistika** – Kako će proizvodi stići do kupca?
- **Naplata** – Koje metode plaćanja nudite (kartica, račun, pouzeće)?

Bez jasnih odgovora na ova pitanja, čak i savršen sajt može ostati bez poseta jer potencijalni kupci ne vide vrednost ili nemaju jednostavan put do kupovine.

Važnost šifre delatnosti 47.91

Kada planirate poslovanje unutar Srbije, važno je da vaša šifra delatnosti bude ispravno odabrana. Za online maloprodaju pogodno je korišćenje šifre **47.91** – *Trgovina na malo preko interneta*. To omogućava jasnu i pravilnu kategorizaciju u sistemima poput APR (Agencija za privredne registre) i olakšava poreske i pravne procedure.

2. Registracija preduzetnika i APR eRegistracija

Da bi web shop poslovao legalno, neophodna je zvanična registracija u Agenciji za privredne registre. Danas, zahvaljujući **APR sistemu eRegistracije**, ovaj proces je znatno brži i jednostavniji. Registraciju možete obaviti elektronski, brzo i bez nepotrebnih odlazaka.

Koristeći portal [elD.gov.rs](#), možete se autentifikovati i podneti potrebne zahteve digitalno, što štedi vreme i omogućava lakše vođenje poslovanja iz udobnosti vašeg doma ili kancelarije.

APR eRegistracije i važni koraci

1. Provera i izbor naziva firme ili preduzetnika
2. Popunjavanje digitalnog obrasca koji uključuje vašu delatnost (npr. 47.91)
3. Prijava PIB-a i drugih relevantnih podataka
4. Podnošenje zahteva za fiskalno rešenje i povezivanje sa sistemom

Ovaj proces postavlja temelje za dalju fiskalizaciju, legalno poslovanje i neophodnu transparentnost pri radu sa kupcima i državnim institucijama.

3. Troškovi pokretanja web shopa – šta sve treba da planirate?

Mnogo ljudi smatra da je pokretanje online prodavnice samo pitanje da se "napravi sajt". Međutim, pravi troškovi su daleko širi i obuhvataju sledeće:



Vrsta troška Opis Domen Kupovina i registracija internet domena (npr. mojshop.rs) Hosting Mjesečni ili godišnji trošak za server na kojem je sajt Izrada sajta Troškovi dizajna i implementacije online prodavnice Fiskalno rešenje Uvođenje fiskalne kase i povezivanje sa APR sistemima Knjigovodstvo Praćenje i vođenje poslovnih knjiga Marketing SEO, kampanje na društvenim mrežama, Google Ads, email marketing Dostava Troškovi slanja proizvoda do kupaca, logistika Eventualni lager Prostor i troškovi skladištenja proizvoda ukoliko se ne radi dropshipping

Primer prosečne kalkulacije mesečnih troškova može izgledati ovako:

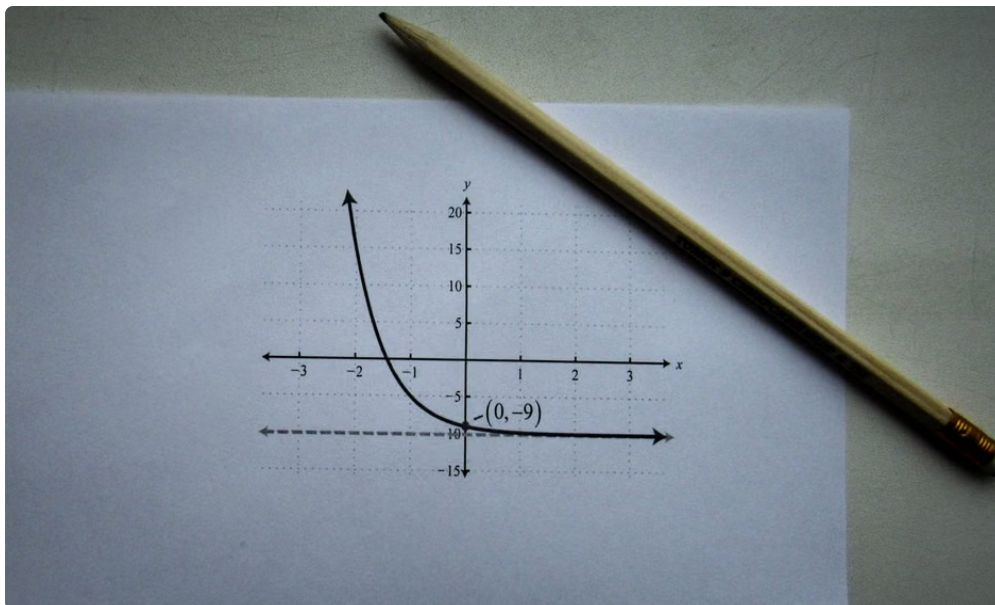
- **Domen i hosting:** 15-30 EUR mesečno
- **Izrada sajta:** jednokratno 300-1500 EUR, u zavisnosti od kompleksnosti
- **Fiskalno rešenje i APR eRegistracija:** 200-500 EUR inicijalno
- **Knjigovodstvo:** 50-150 EUR mesečno
- **Marketing:** od 100 EUR mesečno i više
- **Dostava:** varira u zavisnosti od broja porudžbina
- **Lager:** zavisno od veličine i zakupa prostora

4. SEO i vidljivost sajta – ključ za Google pretragu i posete

Imati gotov web shop nije dovoljno ako vaš sajt nije vidljiv potencijalnim kupcima na internetu. Zato je optimizacija za pretraživače (**SEO**) i digitalni marketing neizostavan deo svakog uspešnog web shopa.

Zašto SEO?

SEO omogućava da vaš web shop bude bolje rangiran u rezultatima Google pretrage kada korisnici upisuju ključne reči vezane za vašu ponudu. Bolji rang znači više poseta – a više poseta znači i veće šanse za prodaju.



- **Optimizacija sadržaja:** Korišćenje relevantnih ključnih reči poput „online prodavnica“, „kupovina preko interneta“ ili specifični nazivi proizvoda.
- **Tehnička optimizacija:** Brzina učitavanja sajta, mobilna verzija, pravilna struktura URL-ova.
- **Link building:** Povezivanje sa drugim sajtovima i društvenim mrežama.

Marketing kao podsticaj za početne posete

SEO deluje postepeno i može potrajati nekoliko meseci da donese značajne rezultate. Zato je dobra strategija kombinovanje sa plaćenim kampanjama i direktnim marketingom kroz društvene mreže ili email newsletter-e.

Korišćenjem platformi poput Uplatnica.rs možete jednostavno generisati uplatnice za uplatu avansnih uplata ili plaćanja po narudžbini, što doprinosi većem poverenju kupaca i lakšem upravljanju naplatom.

5. Metode naplate – učinite kupovinu lakom i sigurnom

Danas očekivanja kupaca podrazumevaju širok izbor metoda plaćanja. Neki od najčešćih načina su:

- **Online plaćanje karticama** (Visa, MasterCard) – brzo i sigurno
- **Plaćanje na račun** – za veće i povremene kupovine
- **Pouzećem** – novac se plaća kuriru prilikom preuzimanja paketa

Pravilna integracija ovih načina naplate i mogućnost da kupac bira, povećavaju šanse da će finalizovati kupovinu i da će se vratiti ponovo.

Zaključak – šta treba da uradite odmah?

Ukoliko vaš web shop nema posete iako je sajt već gotov, ne očajavajte. Proverite sledeće:

1. **Da li je poslovni model jasno definisan?** (proizvodi, ciljna grupa, logistika)
2. **Da li ste registrovani i usklađeni sa APR i fiskalnim rešenjima?** Koristite eRegistraciju i eID portale za ubrzanje procesa.
3. **Da li nudite mogućnosti lakog i sigurnog plaćanja?** Uključite kartice, račun i pouzeće.
4. **Da li ste ulagali u SEO i digitalni marketing?** Bez vidljivosti ne može biti ni prodaje.

5. **Da li ste računali troškove celokupnog poslovanja?** Uključite domen, hosting, fiskalno rešenje, knjigovodstvo, marketing, dostavu i eventualni lager.

Samo ako sve ove stavke detaljno isplanirate i sprovedete, vaš web shop ima šansu da preraste u profitabilan online biznis i da zaradi prave posete, a ne samo klikove.

Želite pomoć da pokrenete i optimizujete svoj web shop? Kontaktirajte nas – imamo preko 11 godina iskustva u radu sa malim online prodavnicama u Srbiji!