

```html

Pokretanje online prodavnice u Srbiji može izgledati kao složen proces, posebno ako počinjete od nule i nemate predznanje o pravnim, tehničkim i marketinškim aspektima. Međutim, uz pravi pristup, alatke i korake, vaša web prodavnica može brzo postati realnost i doneti vam prvu prodaju u kratkom roku.



## 1. Poslovni model pre izrade sajta

Pre nego što krenete u registraciju firme, izradu sajta i druge tehničke detalje, ključno je da definišete poslovni model. To znači da treba jasno da znate šta ćete prodavati, ko je vaša ciljna grupa, kako ćete organizovati nabavku, skladištenje i isporuku proizvoda.

- **Izbor proizvoda:** Nudite li proizvode iz lagera, radite li dropshipping ili tržište polovanih stvari?
- **Ciljna grupa:** Kome se obraćate – mladim ljudima, firmama, roditeljima?
- **Logistika:** Kako će se proizvodi dostavljati – kurirskim službama, poštom, ličnom dostavom?
- **Marketing:** Koje kanale za promociju ćete koristiti – društvene mreže, Google Ads, e-mail marketing?

Ovaj plan će vam pomoći da optimalnije odaberete platformu za prodavnicu, postavite realne [google pretraga](#) [prodaja](#) ciljeve i pripremite se za prve kupce.

## 2. Registracija preduzetnika i podrška APR sistema eRegistracije

Da biste legalno poslovali u Srbiji, neophodno je da registrujete pravni oblik poslovanja. Za male online prodavnice najčešće je dovoljno da postanete preduzetnik. Proces je jednostavniji nego što zvuči zahvaljujući **APR sistemu eRegistracije**, elektronskoj platformi Agencije za privredne registre koja omogućava brzu i jednostavnu registraciju preko interneta.

### Koraci registracije:

1. Posetite sajt APR i prijavite se u **APR eRegistracije** portal koristeći svoj elektronski identitet sa portal [eID.gov.rs](#).

2. Izaberite pravni oblik – najčešće preduzetnik ili paušalac.
3. Unesite podatke o poslovanju – ime firme, adresu, kontakt, i šifru delatnosti. Za online trgovinu koristite šifru delatnosti **47.91 - Trgovina na veliko i malo preko interneta**.
4. Potvrdite registraciju elektronskim potpisom i platite takso putem elektronske uplatnice ili putem **Uplatnica.rs** sistema.

Registracija preko eRegistracije portala znatno ubrzava proces, koji može trajati svega nekoliko radnih dana, u poređenju sa tradicionalnom papirologijom.

### 3. Troškovi pokretanja online prodavnice

Važno je realno sagledati troškove pre pokretanja biznisa. U nastavku je okvirna tabela sa tipičnim troškovima koje možete očekivati u Srbiji:

Stavka    Prosečni trošak (RSD)    Napomena  
Domen (.rs, .com)    1.200 – 3.000    Godisnja registracija  
Hosting    6.000 – 15.000    Godisnji trošak zavisno od servisa  
Izrada sajta / Web shop    25.000 – 100.000    Zavisi od kompleksnosti i developera  
Fiskalno rešenje (online fiskalna kasa)    10.000 – 25.000    Obavezno za fiskalizaciju  
prodaje  
Knjigovodstvo    5.000 – 12.000    mesečno  
Zavisno od obima poslovanja  
Marketing    10.000 – 50.000    mesečno  
Početni budžet za promociju i SEO  
Dostava    Zavisno od potražnje  
Troškovi kurirske službe, pakovanja  
Eventualni lager    Varira    Zavisno od veličine i proizvoda

Sumarno, početni minimalni budžet za pokretanje online prodavnice može biti okvirno između 60.000 i 150.000 RSD, dok će troškovi rasti kako skalirate prodaju.

### 4. Organizacija naplate i fiskalizacija

Svaka online prodavnica u Srbiji mora imati jasan sistem plaćanja i fiskalizacije. Bitno je predvideti koje metode naplate želite da omogućite kupcima:

- **Plaćanje karticom online:** Integracija sa platnim procesorima kao što su PayPal, Stripe, ili lokalni servisi koji omogućavaju plaćanje karticama u realnom vremenu.
- **Plaćanje avansno na račun:** Kupac uplati novac pre slanja robe.
- **Pouzećem (plaćanje pri dostavi):** Jedna od najpopularnijih metoda u Srbiji, gde kupac plaća kuriru prilikom preuzimanja robe.

Za fiskalizaciju prometa morate imati fiskalno rešenje, što se uglavnom odnosi na fiskalne kase ili softverska rešenja kompatibilna sa Poreskom upravom Srbije. Fiskalna kasa može biti online, a pomogli su vam **Uplatnica.rs** i slični servisi za evidenciju prometa i uplata.

### 5. Logistika: dostava i lager

Organizacija dostave je često veći izazov nego izrada sajta. Imate nekoliko opcija:

- **Kurirske službe:** Pošta Srbije, City Express, GLS, Dexpress i drugi. Ugovaranje partnerstva može vam doneti povoljnije uslove i pouzdanost.
- **Vlastiti transport:** Ako prodajete lokalno ili u manjem obimu.
- **Lager:** Ako radite sa sopstvenim zaliham, potreban vam je prostor i dobar sistem vođenja lagera.

Za početak možete raditi 'just in time' nabavku ili dropshipping, a lager otvoriti u fazi rasta.

## 6. Prva prodaja i dalje skaliranje

Prva prodaja je ključna i služi kao test svih sistema koje ste uspostavili – sajta, naplate, logistike i korisničke podrške. Koristite promocije, SEO optimizaciju, društvene mreže i plaćene kampanje za što bolju vidljivost.

Budite spremni da pratite analytics, slušate povratne informacije kupaca i korigujete ponudu i uslove kako biste povećali konverziju i zadovoljstvo.

## Zaključak

Pokretanje **online prodavnice u Srbiji** od nule podrazumeva pažljivo planiranje poslovnog modela, registraciju preduzetničke radnje preko **APR eRegistracije** koristeći sve prednosti elektronskog portala **eID.gov.rs**, ulaganje u tehničku infrastrukturu i nesmetanu integraciju sa fiskalnim i plaćanjem sistemima. Uz realnu procenu troškova za domen, hosting, izradu sajta, fiskalno rešenje, knjigovodstvo, marketing i logistiku, i uz oslonac na pouzdane partnere poput **Uplatnica.rs**, prvi koraci u e-commerce biznisu mogu biti znatno lakši. Prva prodaja biće potvrda vašeg truda i znak da je svaki detalj sa pažnjom odrađen.

Pustite se u istraživanje i prilagodite svaki korak vašim potrebama i tržišnim zahtevima — uspeh je samo korak dalje!

