Vodič za prodavce

LokaliOnline: kako se otvara prodavnica, kako se dodaju proizvodi, popusti, kuponi i dnevne ponude

Korak po korak, jednostavnim jezikom, sa slikama iz pravog prodavačkog panela. Primer je demo prodavnica **Limarija** (oluci, krovni pribor i alati za lim).

Sve slike su iz pravog panela. Brojevi u crvenim krugovima odgovaraju objašnjenjima ispod slike.

Šta se nalazi u ovom vodiču

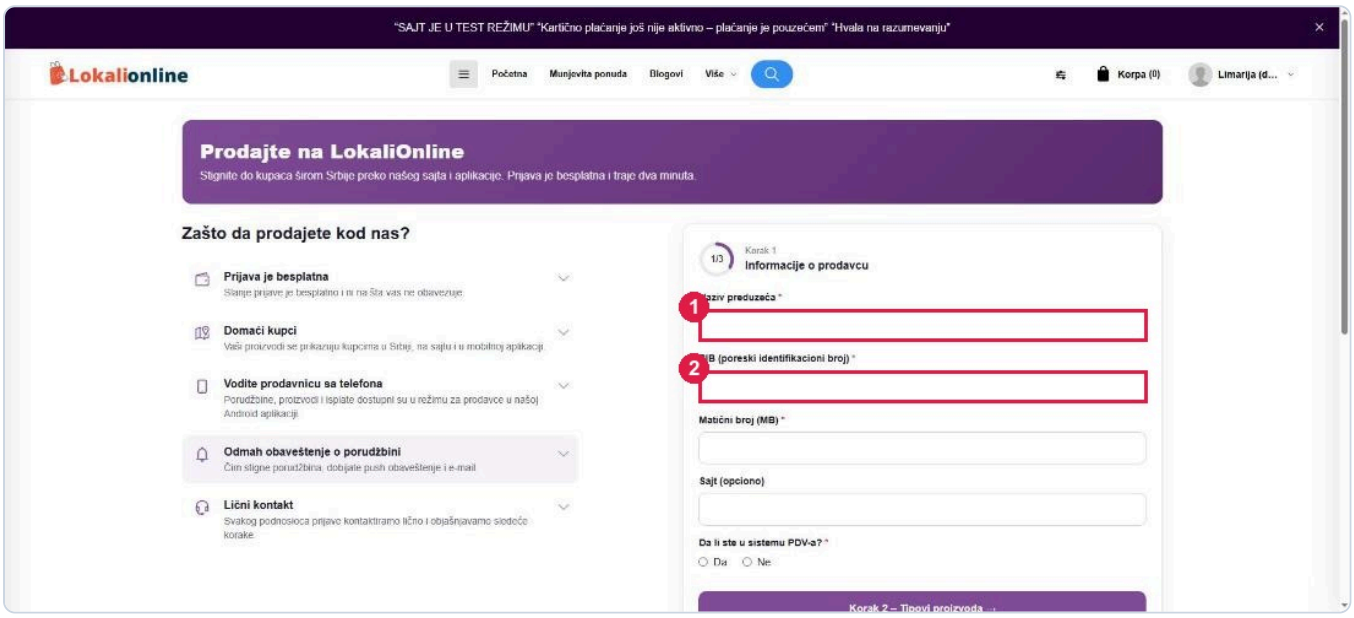
1. Kako se otvara prodavnica
2. Prva prijava i kontrolna tabla
3. Podešavanje prodavnice (naziv, logo, baneri)
4. Kako se dodaje proizvod
5. Boje, veličine i druge varijante
6. Lista proizvoda: objavi, skini, istakni, izmeni
7. Brži načini: masovno učitavanje i uvoz sa AliExpress-a
8. Tabele veličina (odeća i obuća)
9. Popusti: na proizvod i na celu kategoriju
10. Kuponi (tri vrste)
11. Dnevne ponude, istaknuti proizvodi i flash akcije
12. Akcije: Crni petak, Cyber ponedeljak i druge
13. Porudžbine: šta radim kad stigne
14. Povraćaji i reklamacije
15. Poruke, pitanja i recenzije kupaca
16. Provizija i paketi: koliko košta prodaja
17. Novac: provizija, povlačenje sredstava, istorija plaćanja
18. Ostale mogućnosti (aukcije, POS, napomene, paketi)
19. Aplikacija za prodavce (Android)
20. Obaveštenja: šta vam stiže i kako da ih podesite
21. Pravila, saveti i najčešće greške

1. Kako se otvara prodavnica

Otvaranje prodavnice je **besplatno** i traje oko dva minuta. Ne pravite nalog sami: prvo šaljete prijavu, a mi vas kontaktiramo i otvaramo prodavnicu.

Korak 1: popunite prijavu

1. Otvorite na sajtu stranicu **lokalionline.com/prodaj-kod-nas** (u podnožju sajta: *Prodajte kod nas*).
2. Popunite tri kratka koraka: **informacije o prodavcu** (naziv preduzeća, PIB, matični broj, sajt, da li ste u sistemu PDV-a), **vrste proizvoda** koje prodajete, i **kontakt** (ime, telefon, e-pošta).
3. Pošaljite prijavu. Dobijate potvrdu.



Stranica za prijavu prodavca (korak 1 od 3).

1. Naziv preduzeća
2. PIB (poreski identifikacioni broj)

Korak 2: mi vas kontaktiramo

Svaku prijavu pregleda tim LokaliOnline, javi vam se telefonom ili e-poštom i objasni sledeće korake. Ako je potrebno, tražimo i dokumenta o firmi (verifikacija).

Korak 3: dobijate pristup

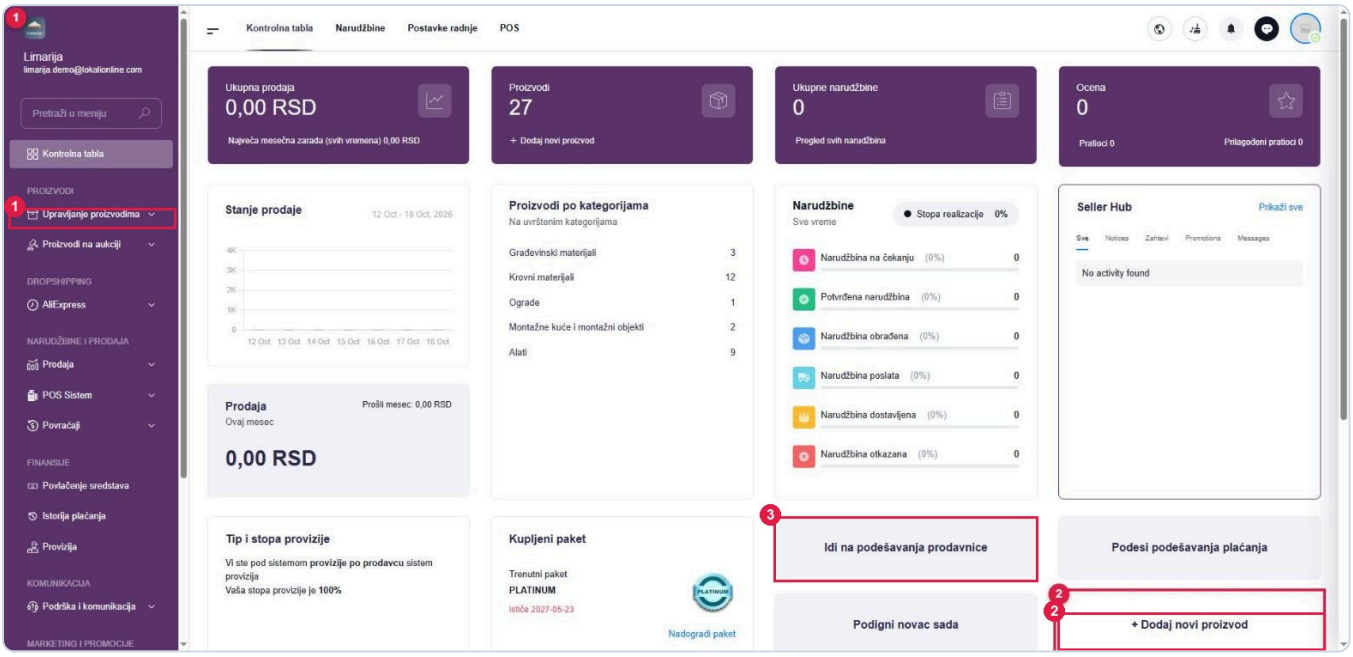
Kad je prodavnica aktivirana, dobijate **korisničko ime (e-poštu) i privremenu lozinku**. Prijavite se na **lokalionline.com/login** i odmah **promenite lozinku** (Postavke radnje i nalog).

> **Savet:** Pripremite unapred: logo (kvadrat, bar 300×300 piksela), 3 do 5 fotografija za svaki proizvod i kratak opis. Tako ćete prve proizvode postaviti za sat vremena.

> **Uslovi za nove prodavce:** Prva 3 meseca bez provizije, a besplatan paket START traje 3 meseca. Detalji su u poglavlju 15.

2. Prva prijava i kontrolna tabla

Posle prijave otvara se **kontrolna tabla**: pregled svega što je bitno na jednom mestu.



Kontrolna tabla prodavca (primer: Limarija).

1. Meni sa leve strane: odavde idete na sve delove panela
2. Dugme **Dodaj novi proizvod**
3. **Podešavanja prodavnice** i **Podesi plaćanje** (na dnu)

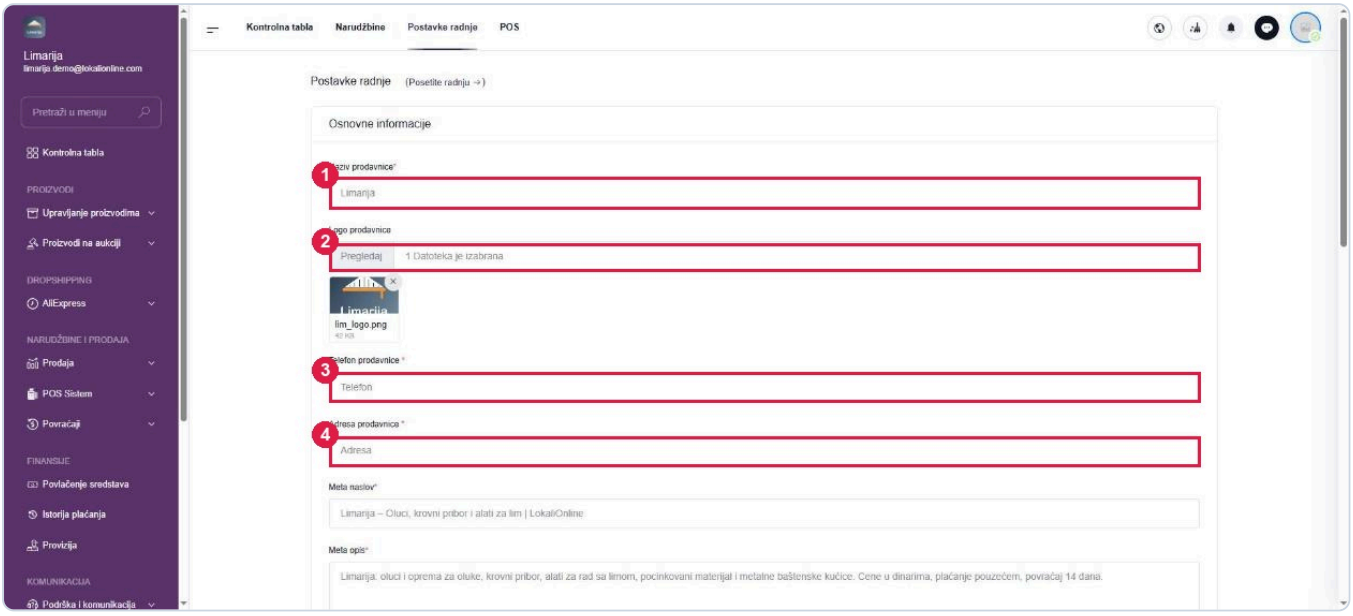
Kartica	Šta znači
Ukupna prodaja	Koliko ste ukupno prodali (RSD)
Proizvodi	Broj proizvoda u prodavnici
Ukupne narudžbine	Broj primljenih porudžbina
Ocena	Prosečna ocena kupaca i broj pratilaca prodavnice
Narudžbine (statusi)	Na čekanju, potvrđene, obrađene, poslate, dostavljene i otkazane
Tip i stopa provizije	Koliki procenat zadržava platforma (vidi poglavlje 15)

3. Podešavanje prodavnice (naziv, logo, baneri)

Ovo je izgled vaše prodavnice za kupce. Uradite ga pre prvog proizvoda.

Osnovne informacije

Meni: **Postavke radnje**.



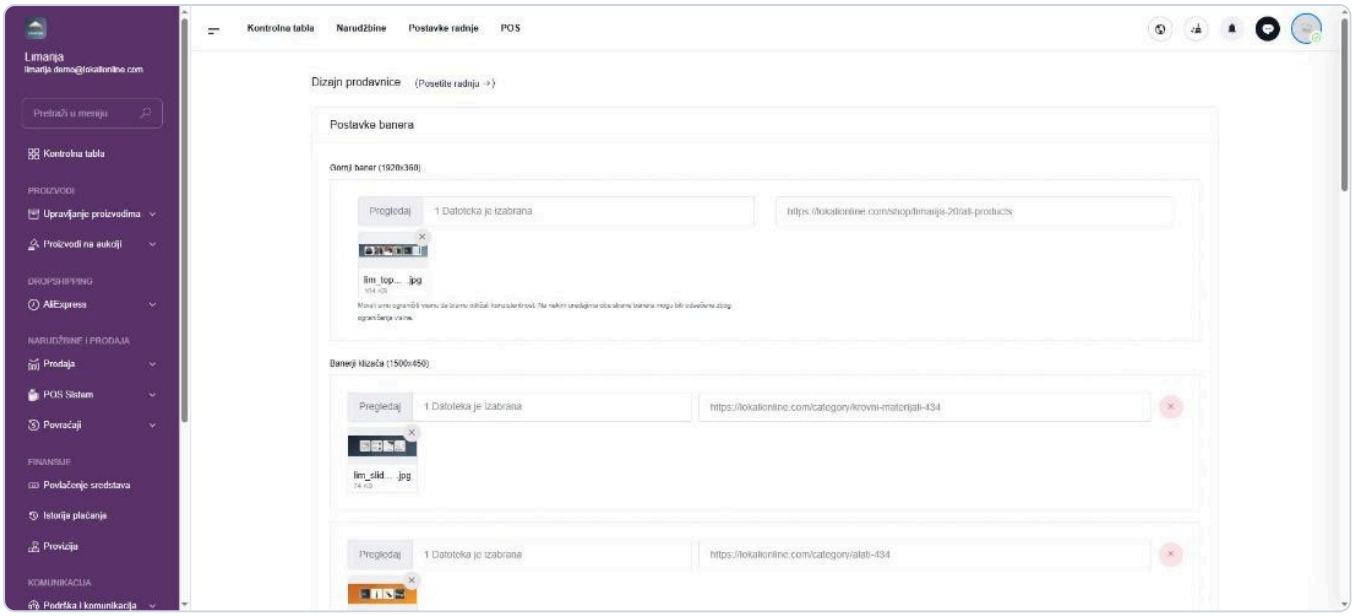
Postavke radnje: osnovne informacije o prodavnici.

1. **Naziv prodavnice** (vidi ga svaki kupac)
2. **Logo prodavnice**: kliknite *Pregledaj* i izaberite sliku
3. **Telefon** prodavnice (obavezno)
4. **Adresa** prodavnice (obavezno)

Ispod su još polja za **meta naslov i opis** (tekst koji se vidi u Google pretrazi), poveznice ka vašim društvenim mrežama i podaci za isporuku. Na kraju kliknite **Sačuvaj**.

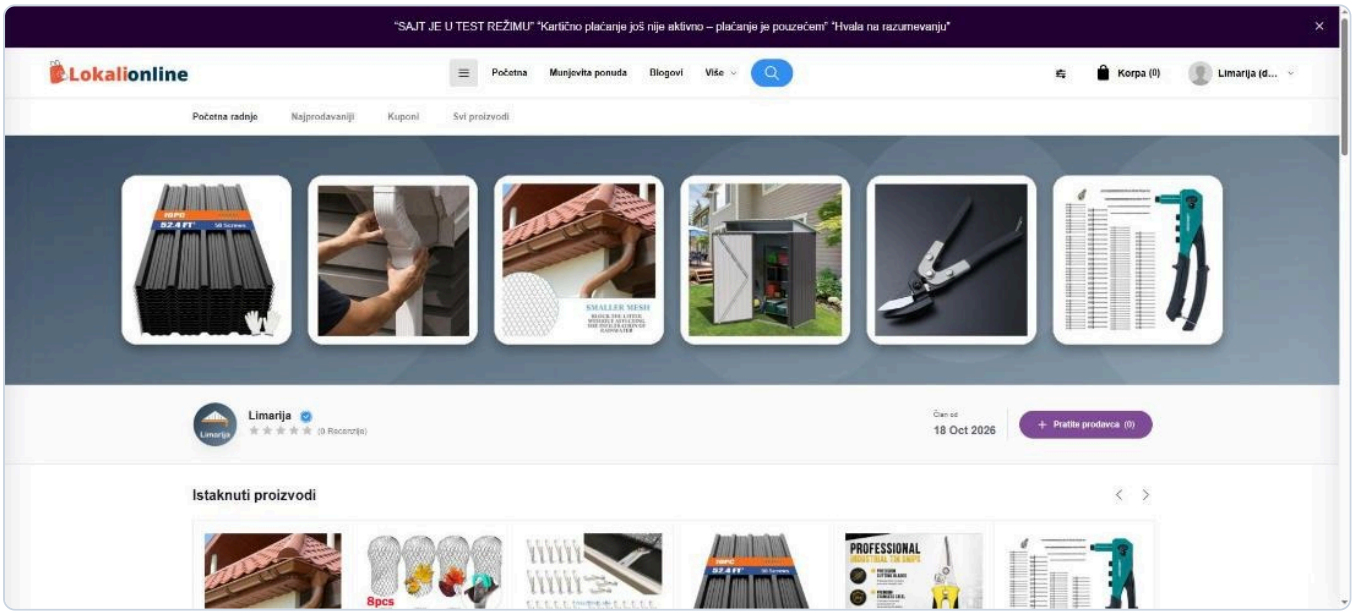
Baneri (veliki izgled prodavnice)

Meni: **Dizajn prodavnice**. Tu stavljate slike koje kupac vidi na vrhu i u sredini stranice vaše prodavnice.



Dizajn prodavnice: gornji baner (1920×360) i baneri slajdera (1500×450). Uz svaki baner možete dodati link na kategoriju ili proizvod.

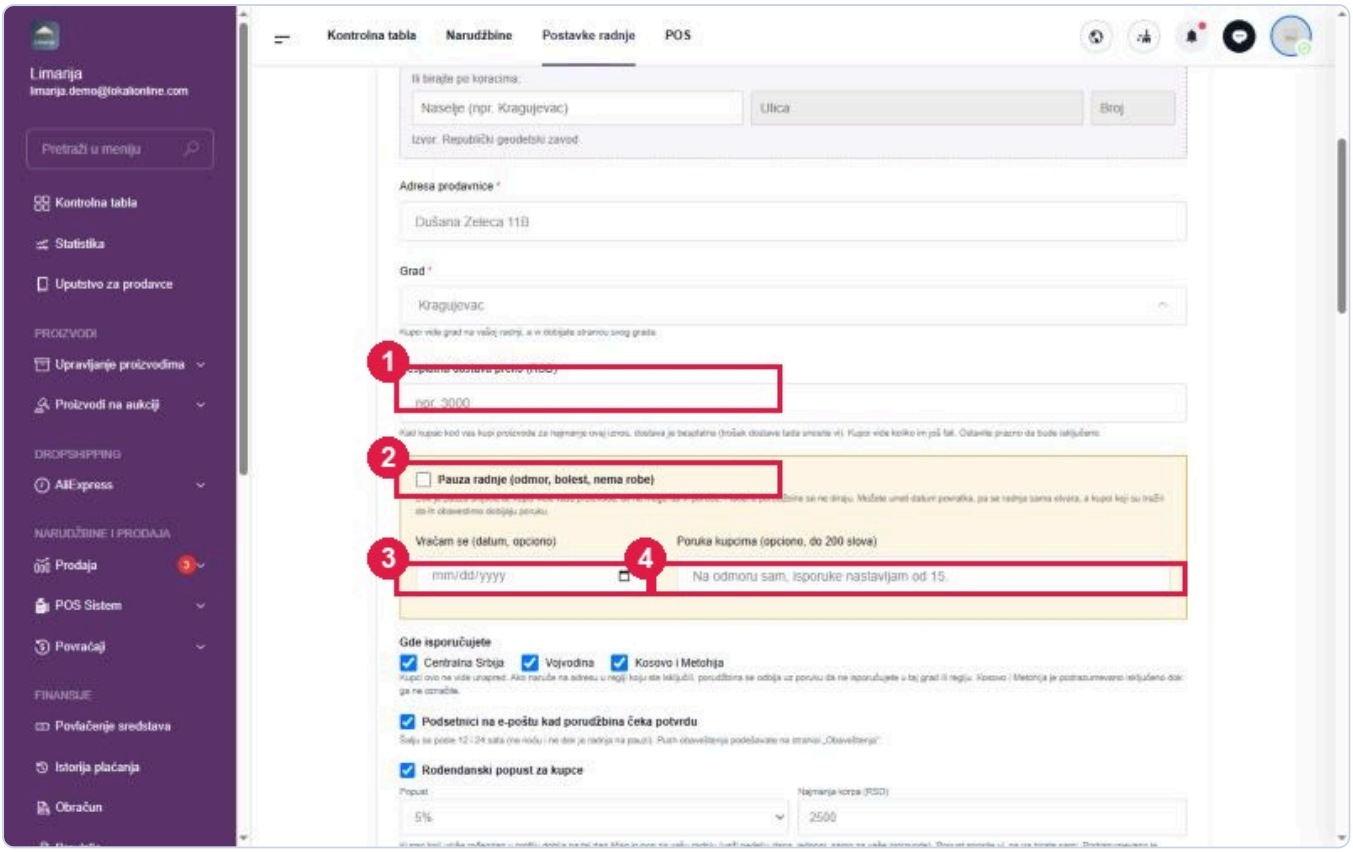
> **Kako izgleda kupcu:** Ovako izgleda gotova prodavnica na sajtu (logo, baner, istaknuti proizvodi).



Javna stranica prodavnice Limarija na sajtu.

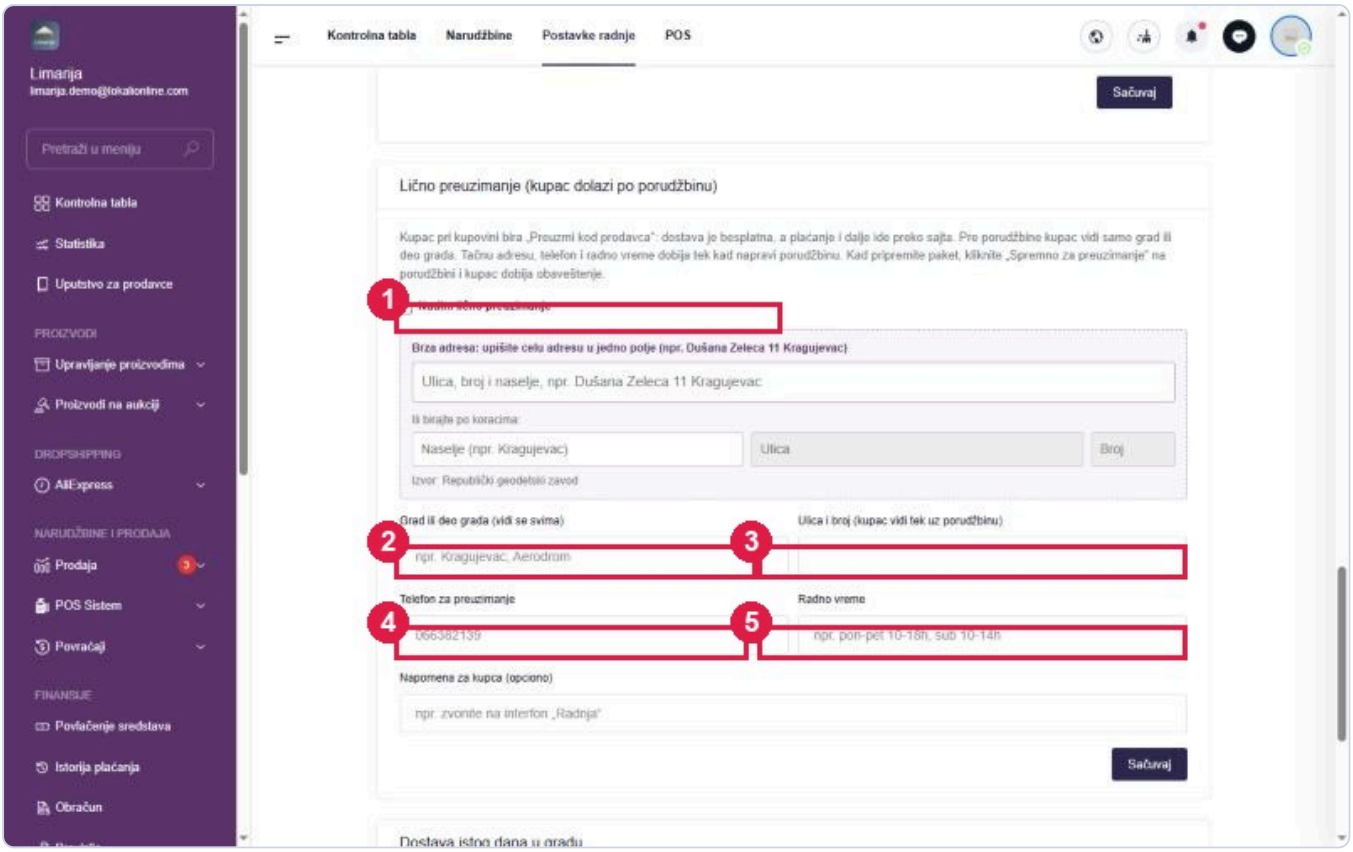
Dostava, preuzimanje i pauza (novembar 2026)

Na istoj stranici **Postavke radnje**, ispod osnovnih informacija:



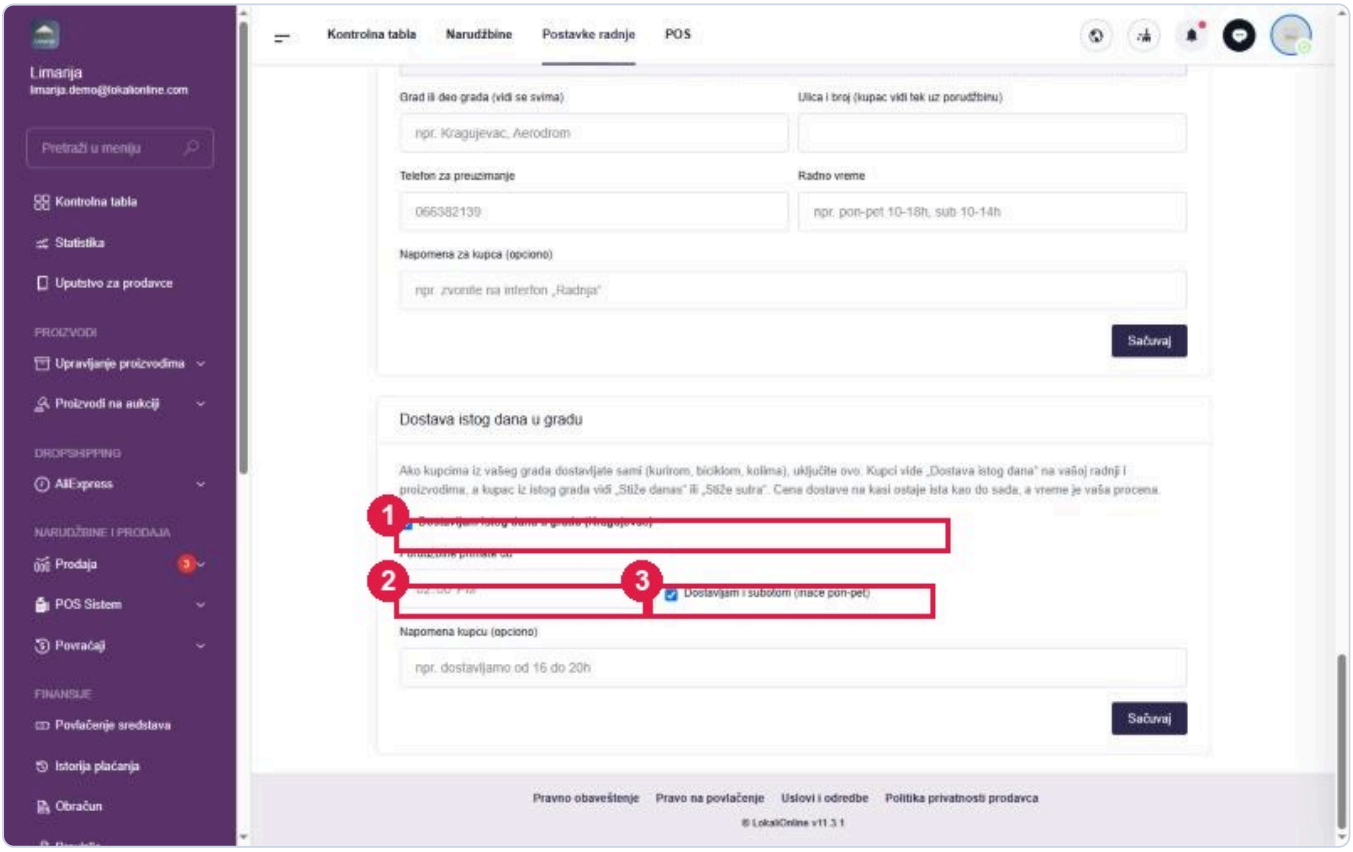
Besplatna dostava i pauza prodavnice.

1. **Besplatna dostava preko (RSD)**: kad korpa pređe ovaj iznos, dostavu plaćate vi
2. **Pauza radnje**: uključite kad ste na odmoru ili nemate robe — kupci vide proizvode, ali ne mogu da ih poruče, a plaćene porudžbine se ne diraju
3. **Vraćam se (datum)** i **poruka kupcima**, oboje opciono



Lično preuzimanje: kupac dolazi po porudžbinu.

1. **Nudim lično preuzimanje**: dostava je tad besplatna
2. **Grad ili deo grada** (vidi se svima unapred) i **ulica i broj** (kupac vidi tek uz porudžbinu)
3. **Telefon** i **radno vreme** za preuzimanje



Dostava istog dana u gradu.

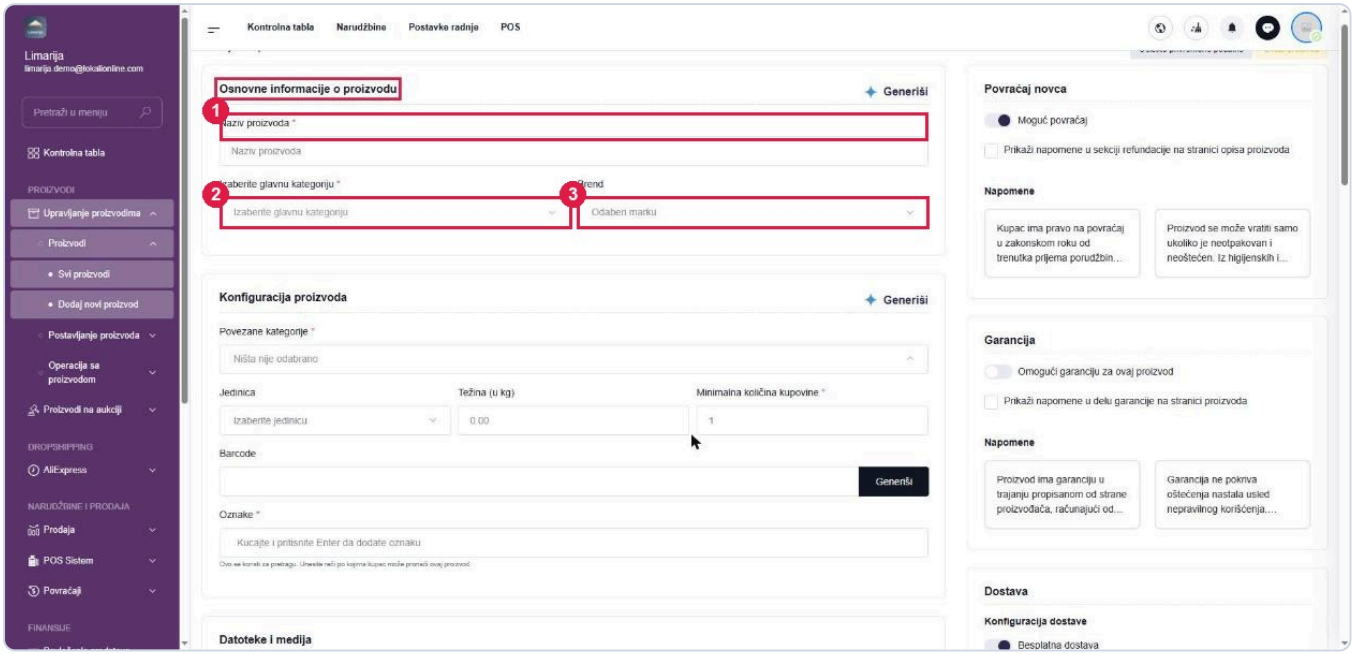
1. **Dostavljam istog dana**: uključite ako sami dostavljate (kurir, bicikl, kola)
2. **Porudžbine primate do** (posle toga ide sutra) i **subota**

> **Savet:** Sve troje je opciono i isključeno dok ga sami ne uključite. Kupci „Dostava istog dana“ vide na vašoj prodavnici i svim proizvodima.

4. Kako se dodaje proizvod

Meni: **Upravljanje proizvodima** → **Proizvodi** → **Dodaj novi proizvod** (ili dugme na kontrolnoj tabli). Obrazac ima nekoliko celina. Obavezna polja imaju crvenu zvezdicu.

Korak 1: osnovne informacije

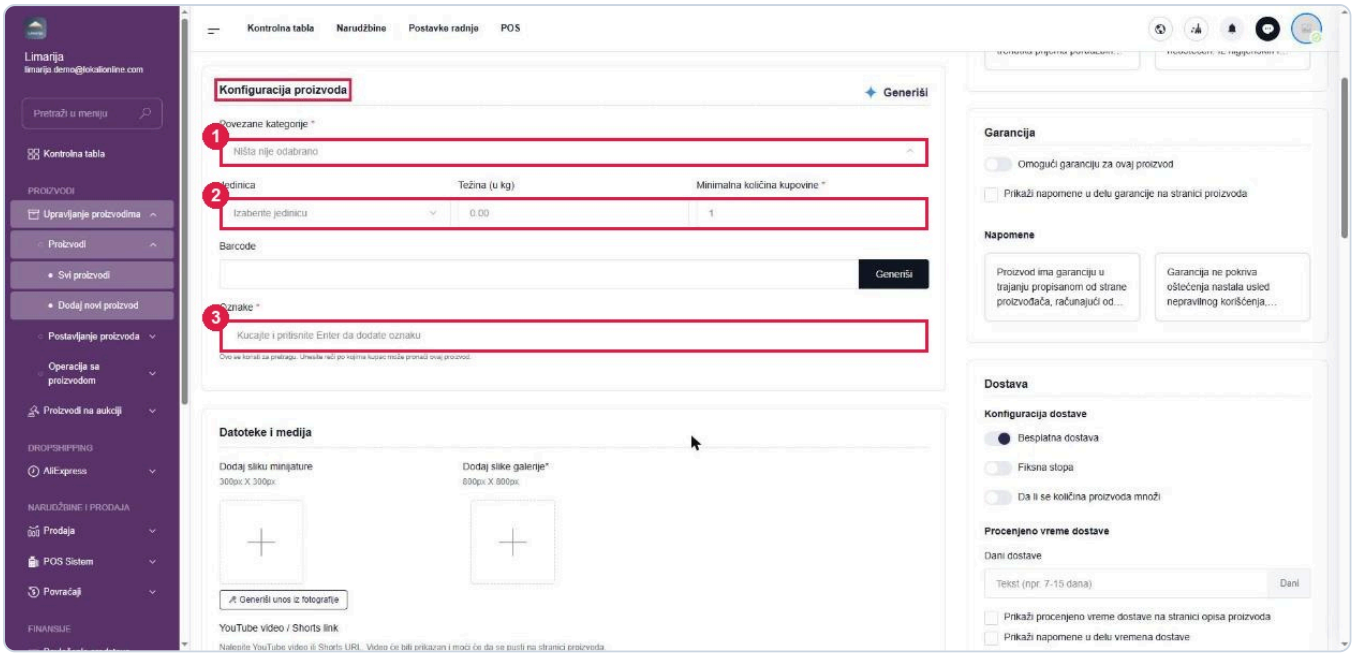


Osnovne informacije o proizvodu.

1. **Naziv proizvoda**: jasan i konkretan (šta je, za koga, ključne mere)
2. **Glavna kategorija**: izaberite najprecizniju
3. **Brend** (ako postoji)

> **Pažnja:** dugme *Generiši* (zvezdica) pravi tekst pomoću veštačke inteligencije. Uvek proverite rezultat: naziv, opis i cena moraju biti tačni i na srpskom.

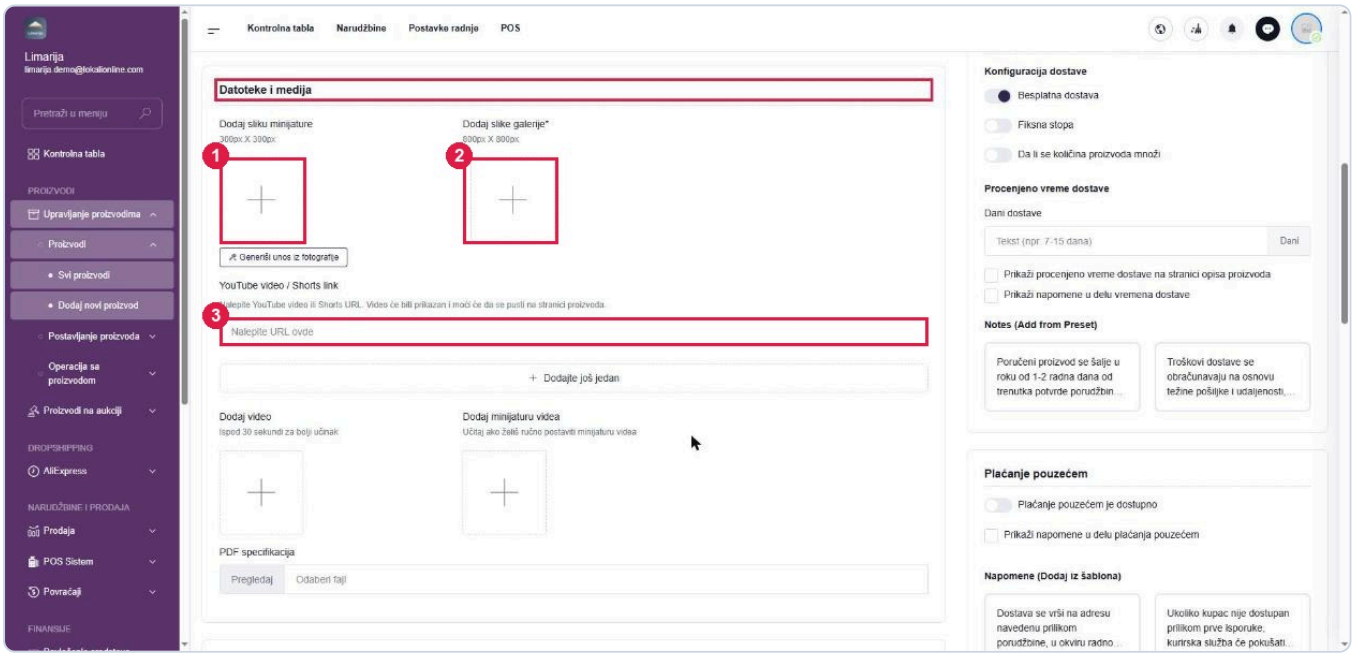
Korak 2: konfiguracija



Konfiguracija proizvoda.

1. **Povezane kategorije**: dodatne kategorije u kojima se proizvod prikazuje
2. **Jedinica** (kom, kg, m...), **težina** i **minimalna količina** kupovine
3. **Oznake (tagovi)**: reči po kojima kupci traže proizvod. Kucajte reč i pritisnite Enter (npr. *oluk*, *gutter*)

Korak 3: slike i video

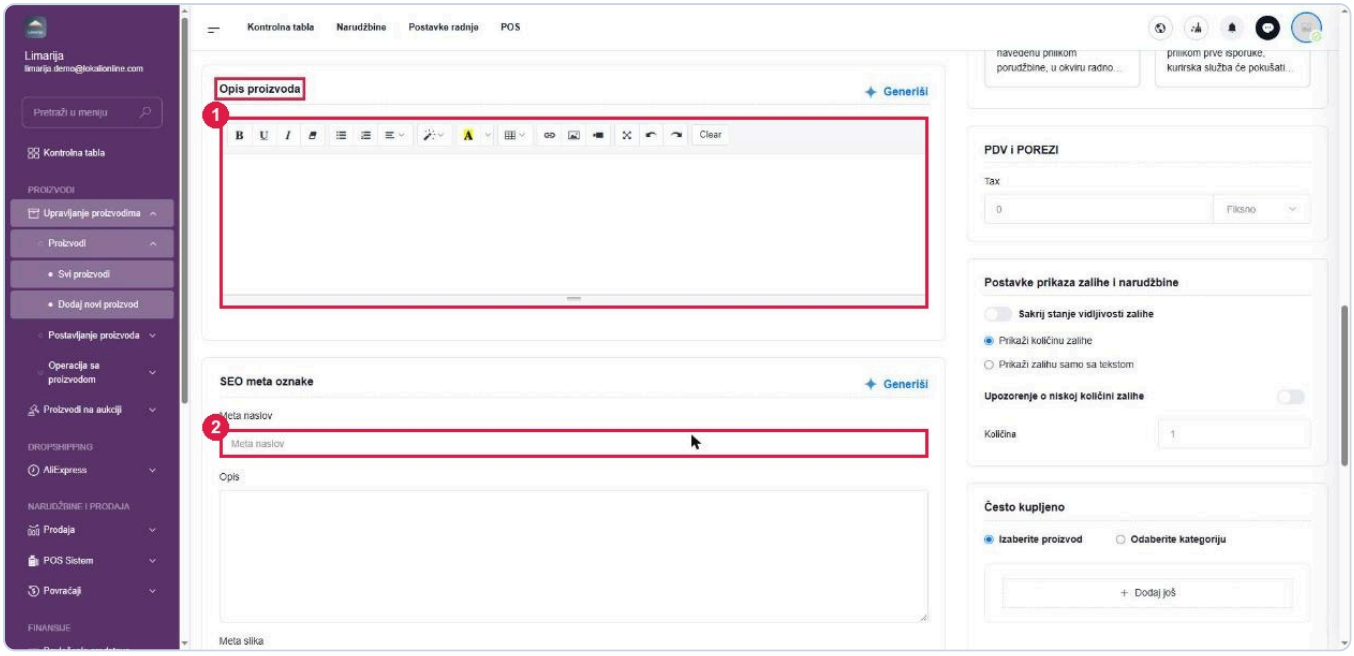


Datoteke i medija.

1. **Slika minijature** (300×300): glavna slika koja se vidi u listi
2. **Slike galerije** (800×800): sve ostale fotografije
3. **YouTube video** (neobavezno): nalepite link

Saveti za slike: svetla pozadina, proizvod u centru, bez tuđih logotipa i natpisa, bar 3 slike (cela stvar, detalj, u upotrebi).

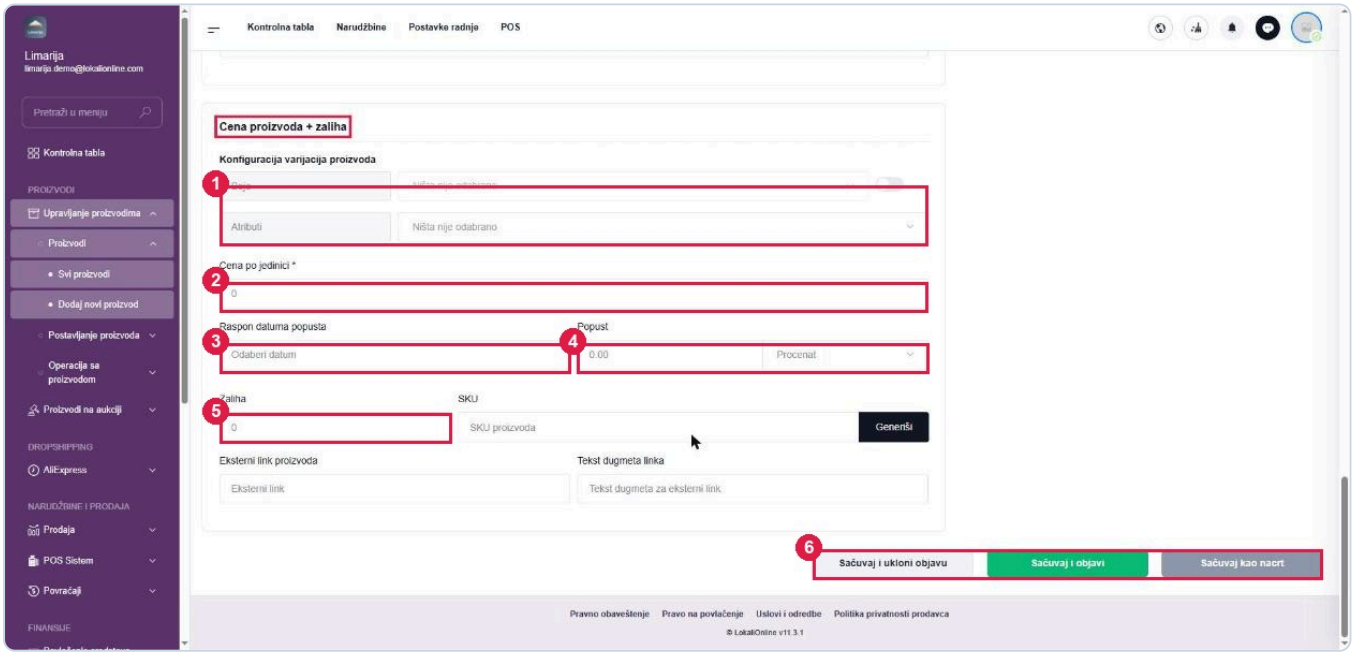
Korak 4: opis i SEO



Opis proizvoda i SEO meta oznake.

1. **Opis proizvoda**: napišite šta je, od čega je napravljeno, mere, šta je u pakovanju
2. **Meta naslov i opis** (neobavezno): kratak naslov i rečenica za Google. Ako ostavite prazno, sajt ih pravi sam

Korak 5: cena, zaliha, popust



Cena proizvoda i zaliha.

1. **Boje** i **atributi** (veličina, materijal…): za varijante, vidi sledeće poglavlje
2. **Cena po jedinici** (u dinarima)
3. **Raspon datuma popusta**: od kog do kog dana važi popust

4. **Popust**: iznos ili procenat
5. **Zaliha** (komada na stanju) i **SKU** (vaša interna šifra)
6. Dugmad na dnu: **Sačuvaj i objavi**, **Sačuvaj kao nacrt**, **Sačuvaj i ukloni objavu**

Dostava, povraćaj i ostalo (desna kolona)

- **Dostava:** besplatna dostava, fiksna stopa po proizvodu, ili procenjeno vreme isporuke u danima.
- **Povraćaj novca:** uključite da kupac može da vrati proizvod.
- **Garancija** (ako je imate), **plaćanje pouzećem** (uključite da kupac može da plati kuriru), **PDV i porezi**.
- **Postavke prikaza zalihe:** da li kupac vidi tačan broj komada, i upozorenje kad zaliha padne ispod granice.
- **Često kupljeno uz ovaj proizvod:** izaberite proizvode koji se nude zajedno.

> **Poslednji korak:** Kliknite **Sačuvaj i objavi** da proizvod odmah bude vidljiv, ili **Sačuvaj kao nacrt** ako još niste gotovi. Nacrte nalazite u listi proizvoda (kartica *Nacrti*).

Boje, veličine i druge varijante

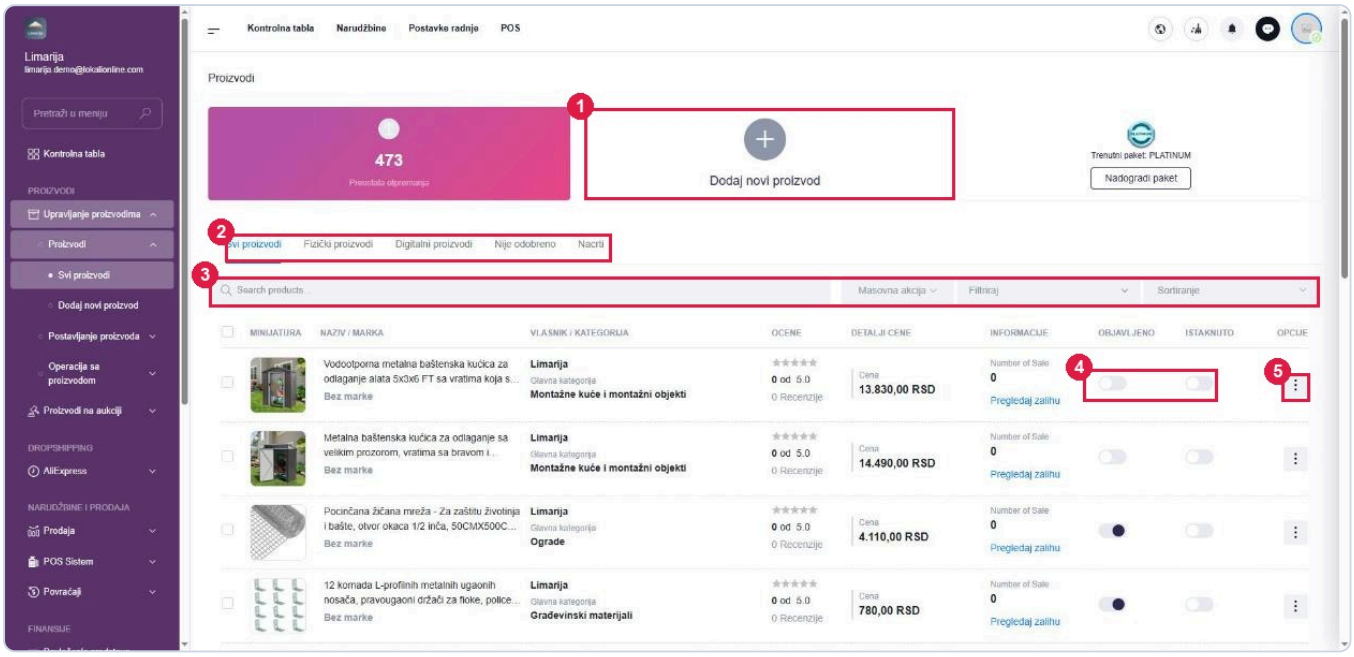
Ako isti proizvod postoji u više boja ili veličina, **ne pravite više proizvoda**. Napravite jedan i dodajte varijante:

1. U polju **Boje** uključite prekidač i izaberite boje.
2. U polju **Atributi** izaberite npr. *Veličina odeće* ili *Veličina obuće*, pa izaberite vrednosti (S, M, L… ili 38, 39, 40…).
3. Ispod se pojavljuje **tabela kombinacija**: za svaku boju i veličinu upišite **cenu, zalihu i (ako želite) sliku**.
4. Kupac na stranici proizvoda bira boju i veličinu, a sajt prikazuje tačnu cenu, zalihu i sliku.

> **Važno:** Za svaku kombinaciju koja **ne postoji** upišite zalihu **0**. Tako je kupac ne može da naruči.

5. Lista proizvoda: objavi, skini, istakni, izmeni

Meni: **Upravljanje proizvodima** → **Proizvodi** → **Svi proizvodi**.



Lista svih proizvoda prodavnice.

1. **Dodaj novi proizvod**
2. Kartice: **Svi proizvodi**, **Fizički**, **Digitalni**, **Nije odobreno** (čeka proveru uprave), **Nacrti**
3. **Pretraga, filter i sortiranje**, i **Masovna akcija** (npr. objavi ili obriši više proizvoda odjednom)
4. Prekidači **Objavljeno** (vidljiv kupcima) i **Istaknuto** (prikazuje se u delu Istaknuti proizvodi vaše prodavnice)
5. Tri tačke **Opcije**: izmeni, kopiraj (napravi sličan proizvod), obriši

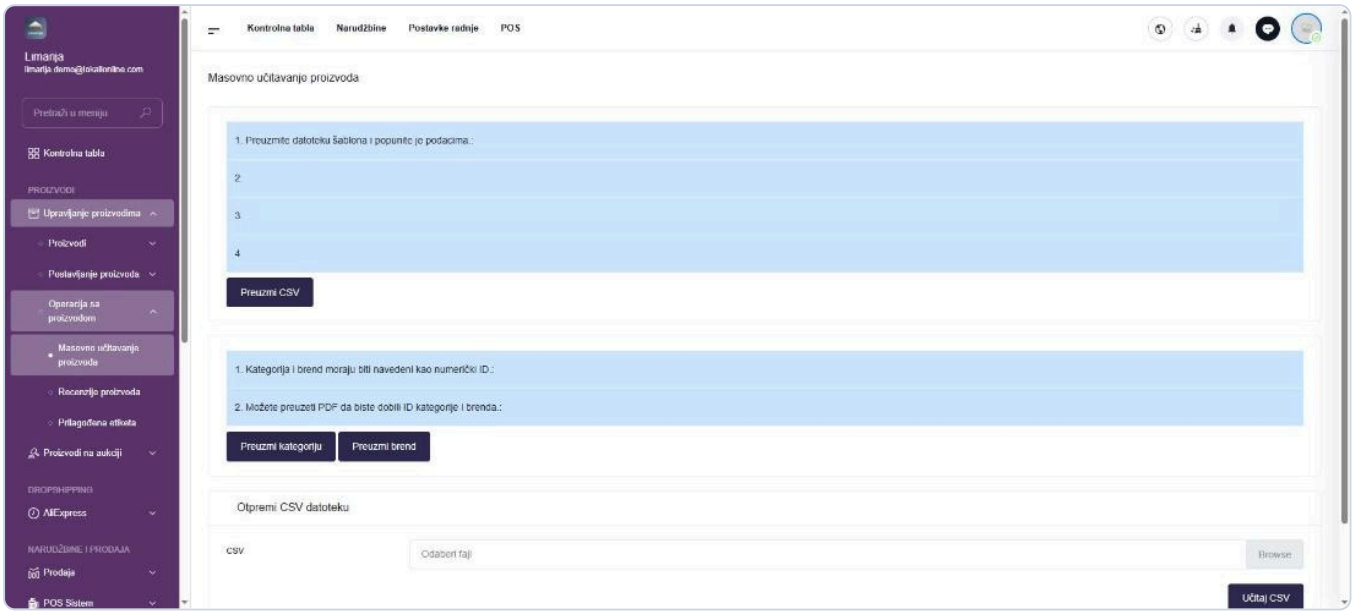
- Kolona **Informacije** pokazuje koliko je puta proizvod prodat i vodi do pregleda zaliha.
- Kad menjate proizvod, izmene su vidljive odmah posle čuvanja.
- Ako proizvod ostane bez zalihe, postavite zalihu 0 ili ga skinite (prekidač Objavljeno).

> **Ograničenje paketa:** Plavi broj na vrhu liste (npr. *473 preostala otpremanja*) je koliko još proizvoda možete da postavite po vašem paketu (vidi poglavlje 15).

6. Brži načini: masovno učitavanje i uvoz

Masovno učitavanje proizvoda (CSV tabela)

Ako imate mnogo proizvoda, ne unosite ih jedan po jedan. Meni: **Operacija sa proizvodom → Masovno učitavanje proizvoda**.

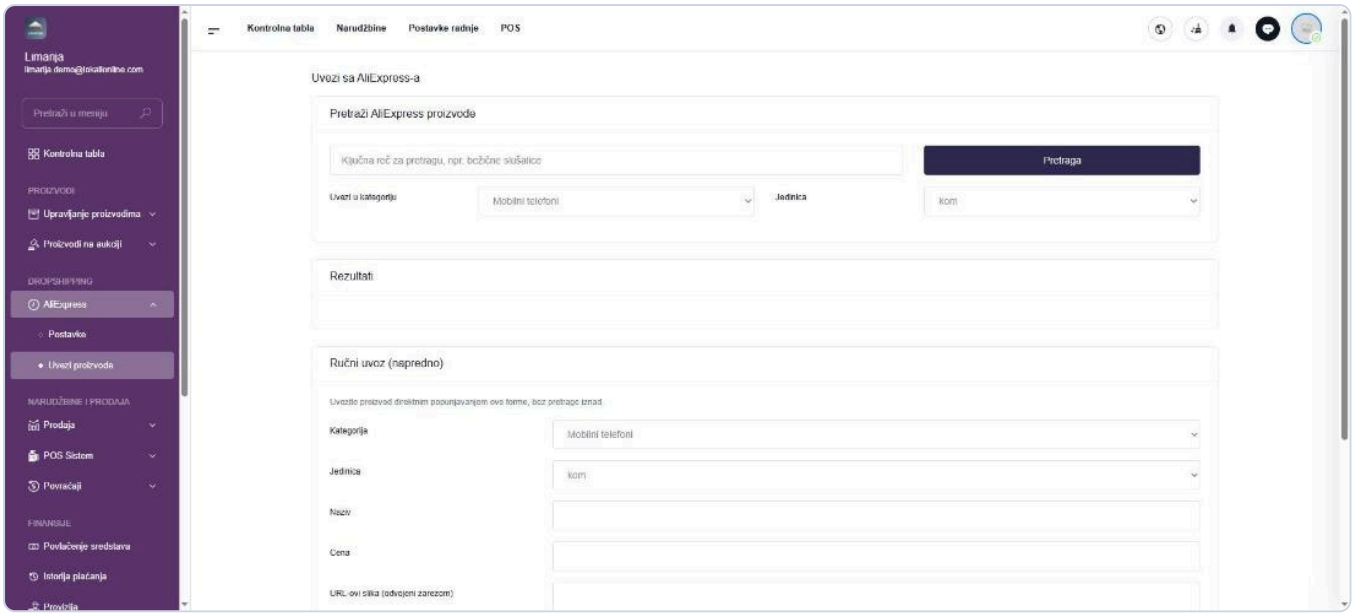


Masovno učitavanje: preuzmite šablon, popunite ga u Excel-u i učitajte.

1. Kliknite **Preuzmi CSV** (šablon tabele).
2. Popunite jedan red po proizvodu. Kategorija i brend se upisuju kao **brojevi (ID)**: preuzmite spisak dugmetom **Preuzmi kategoriju** i **Preuzmi brend**.
3. Sačuvajte fajl kao CSV, kliknite **Browse**, izaberite ga i **Učitaj CSV**.

Uvoz sa AliExpress-a (dropshipping)

Ako prodajete robu koju naručujete od dobavljača, meni **AliExpress → Uvezi proizvode** traži proizvode i uvozi ih sa slikama.



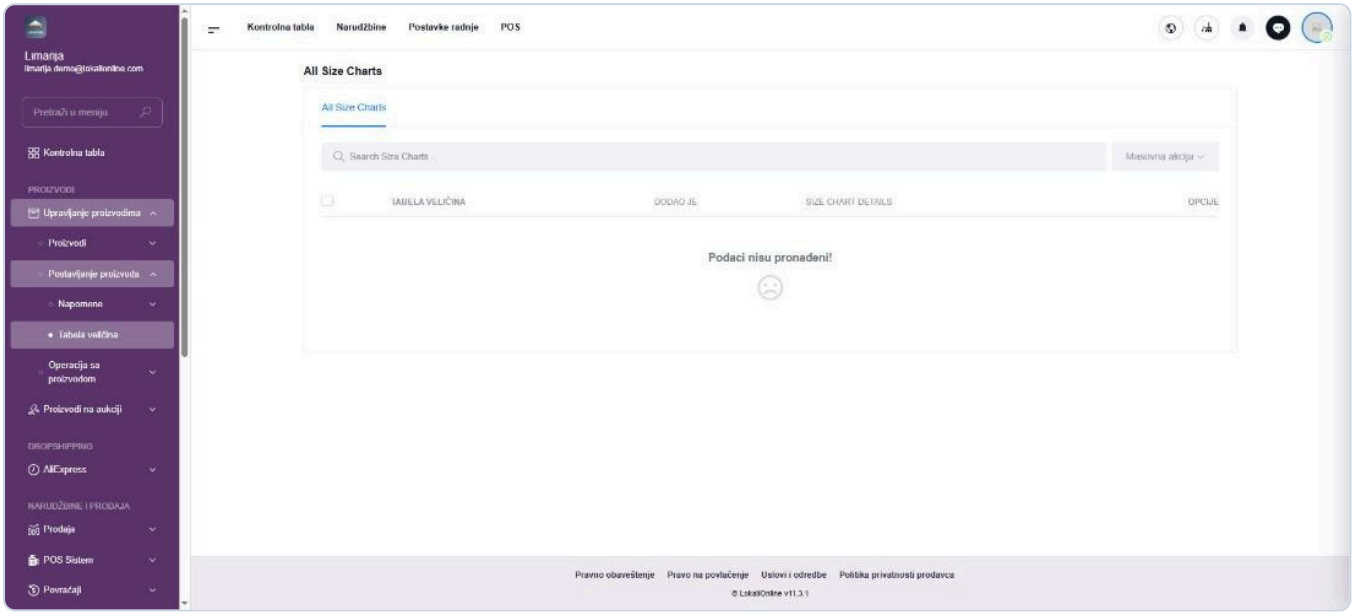
Uvoz proizvoda sa AliExpress-a (pretraga ili ručni uvoz).

> **Pažnja:** Uvezene proizvode uvek pregledajte pre objave: proverite naziv, cenu (da pokriva i dostavu), zalihu i da slike nemaju tuđ logo. Proizvode iz inostranstva jasno označite i navedite realan rok isporuke.

7. Tabele veličina (odeća i obuća)

Za odeću i obuću kupci najčešće vraćaju robu zbog pogrešne veličine. **Tabela veličina** to smanjuje: kupac na stranici proizvoda klikne *Vodič za veličine* i vidi mere u centimetrima.

Meni: **Upravljanje proizvodima** → **Postavljanje proizvoda** → **Tabela veličina**. Tu pravite tabelu (mere za svaku veličinu) i dodeljujete je kategoriji ili pojedinačnim proizvodima.



Tabele veličina prodavca (ovde još nema nijedne).

> **Savet:** Tabelu napravite jednom za kategoriju (npr. Ženske haljine), pa važi za sve proizvode u njoj.

8. Popusti

Postoje dva načina: popust na **jedan proizvod** i popust na **celu kategoriju**.

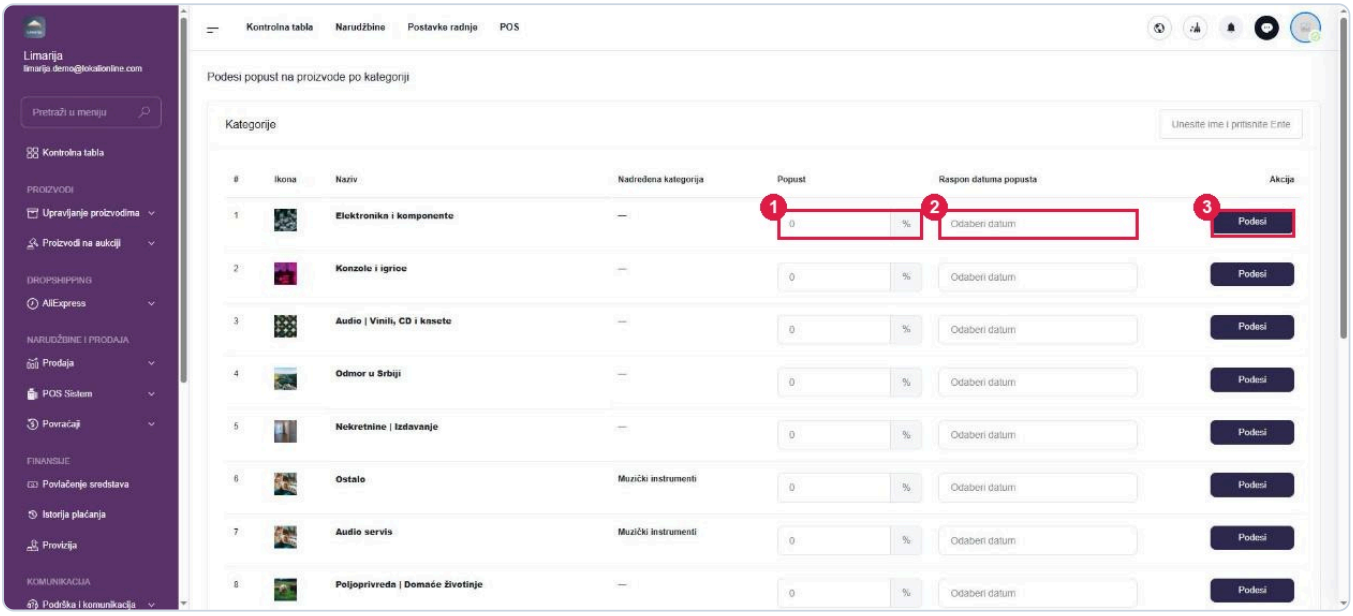
Popust na jedan proizvod

U obrascu proizvoda (polje **Cena + zaliha**), kao na slici iz poglavlja 4:

1. Upišite **Popust** i izaberite da li je **iznos** (npr. 300 RSD) ili **procenat** (npr. 10%).
2. U **Raspon datuma popusta** izaberite od kog do kog dana važi.
3. Sačuvajte. Kupac vidi precrtanu staru cenu i novu cenu.

Popust na celu kategoriju

Meni: **Promocije i ponude** → **Popust po kategorijama**. Jednom podesite popust za sve vaše proizvode u kategoriji.



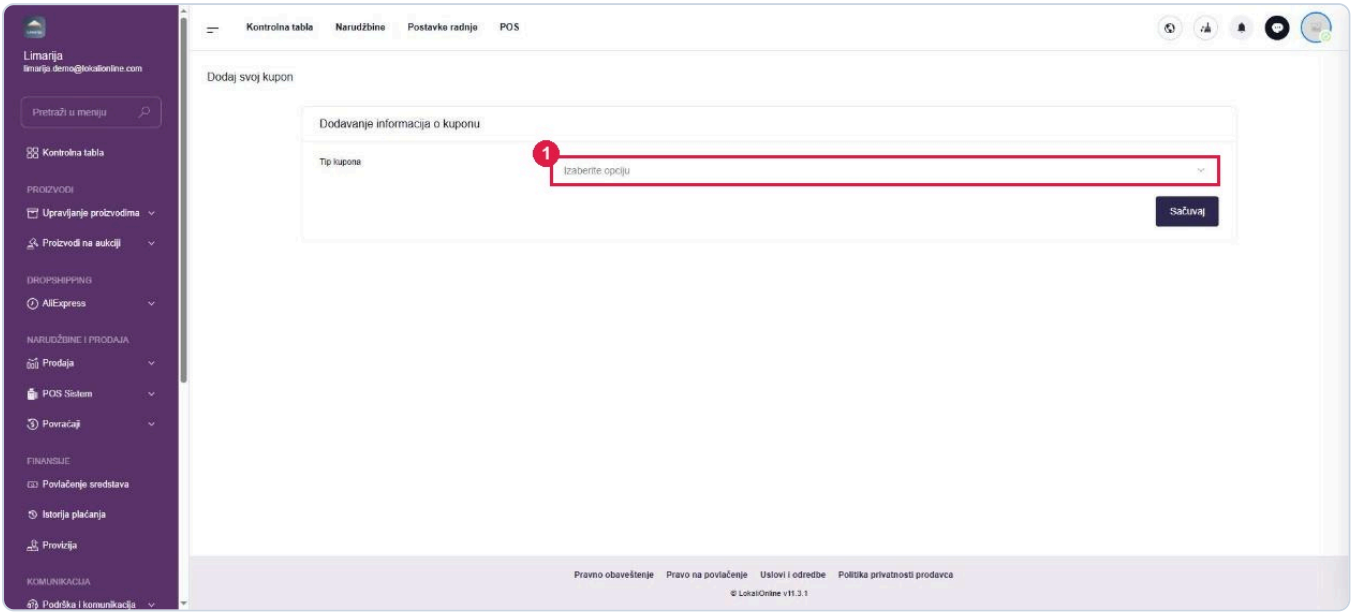
Podesi popust na proizvode po kategorijama.

1. **Popust** u procentima
2. **Raspon datuma** trajanja
3. **Podesi**: primenjuje popust na sve vaše proizvode u toj kategoriji

> **Pažnja:** Popust važi samo u izabranom roku. Posle datuma kraja cena se vraća na staru. Proverite datume pre čuvanja.

9. Kuponi (tri vrste)

Kupon je kod koji kupac upiše u korpi i dobije popust. Meni: **Promocije i ponude** → **Kupon**. Kliknite **Dodaj novi kupon**.

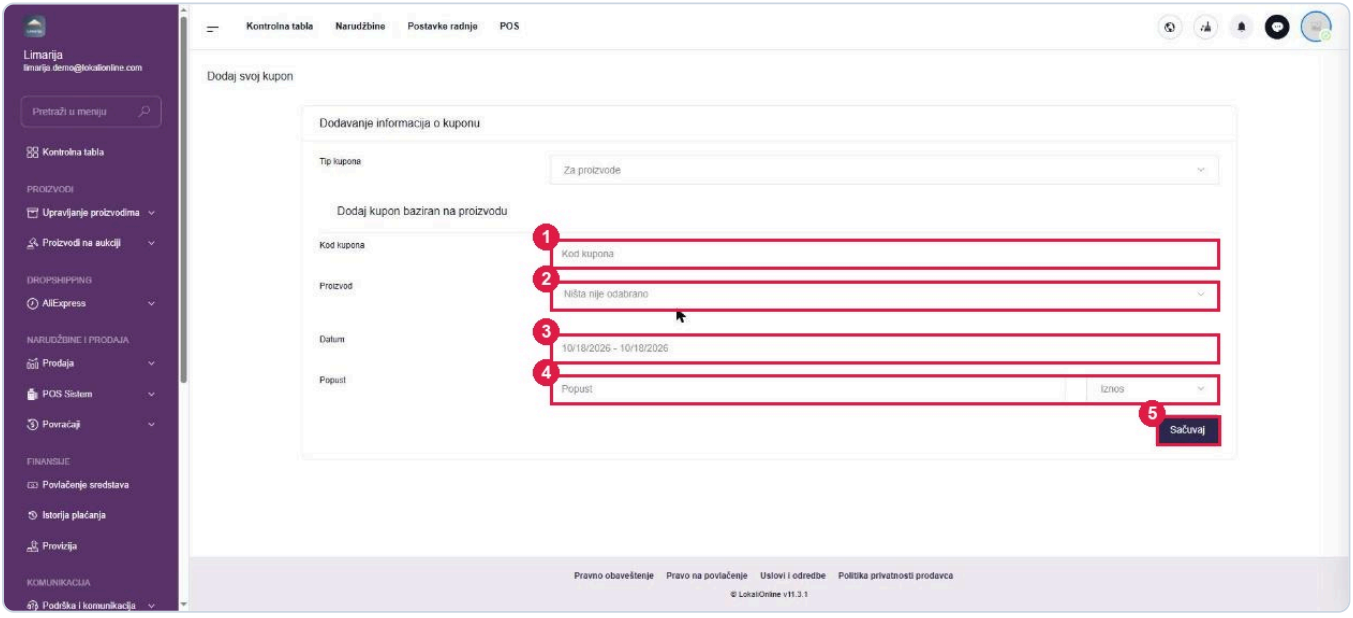


Dodaj kupon: prvo izaberite tip kupona.

1. **Tip kupona**: za proizvode, za ukupnu narudžbinu ili kupon dobrodošlice

Vrsta 1: kupon za proizvod

Popust važi samo na izabrani proizvod.



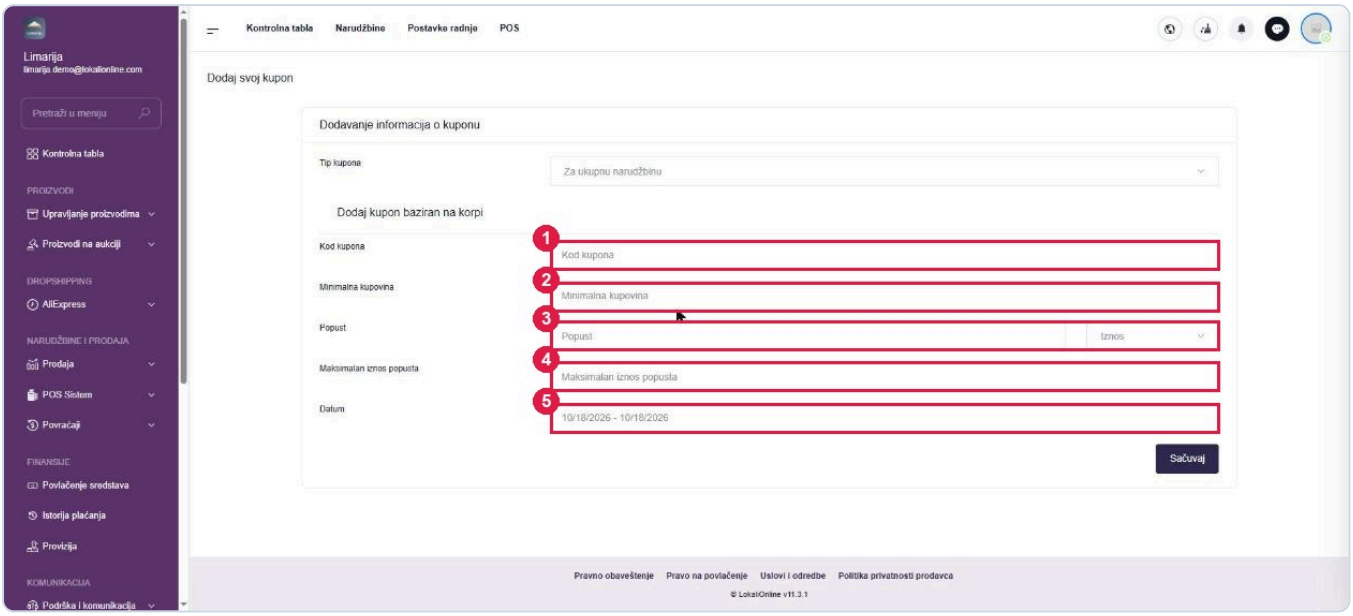
Kupon za proizvode.

1. **Kod kupona** (npr. OLUK10): kupac ga upisuje u korpi
2. **Proizvod** na koji važi
3. **Datum** od-do

4. **Popust** (iznos ili procenat)
5. **Sačuvaj**

Vrsta 2: kupon za celu narudžbinu

Popust važi na ukupan iznos korpe, uz minimalnu vrednost kupovine.

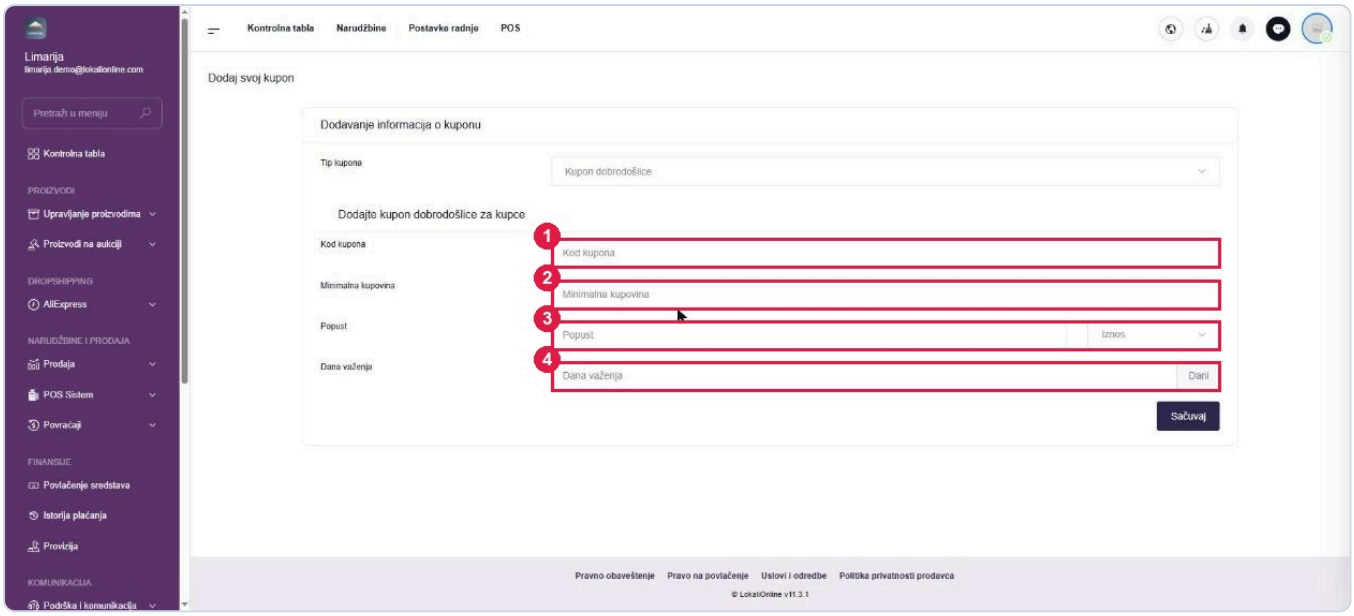


Kupon za ukupnu narudžbinu.

1. **Kod kupona**
2. **Minimalna kupovina** (npr. 5.000 RSD)
3. **Popust** (iznos ili procenat)
4. **Maksimalan iznos popusta** (ograničenje kad je popust u procentima)
5. **Datum** važenja

Vrsta 3: kupon dobrodošlice

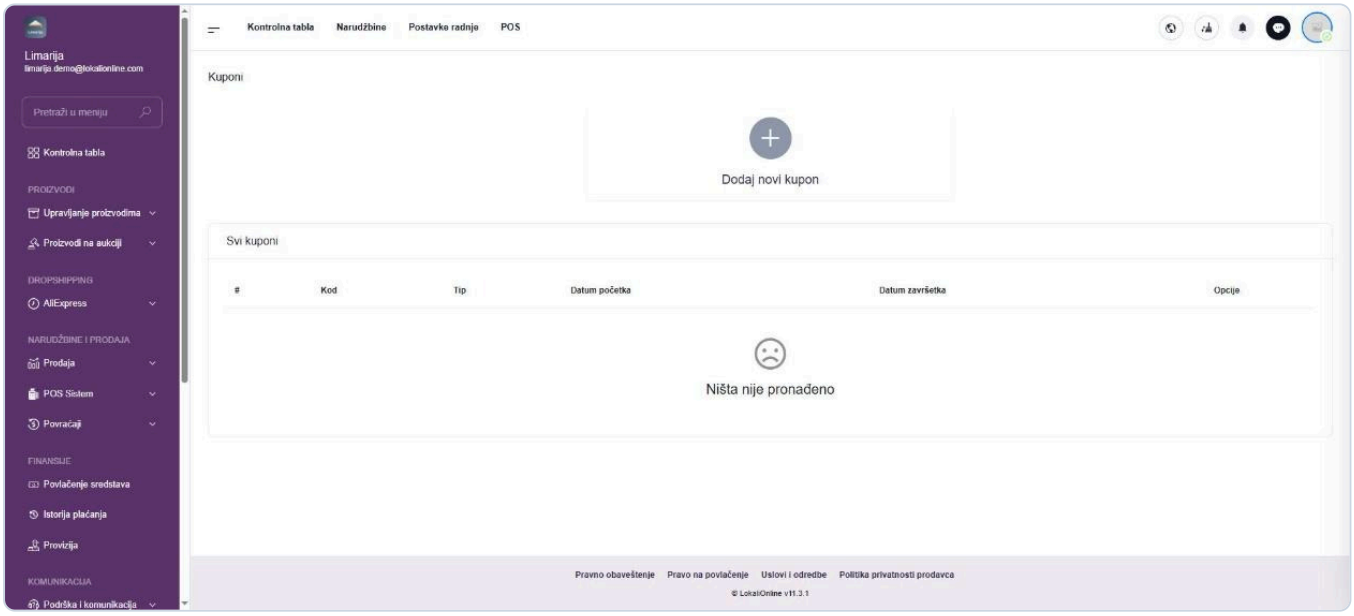
Poklon novim kupcima: dobijaju ga na prvu kupovinu kod vas.



Kupon dobrodošlice.

1. **Kod kupona**
2. **Minimalna kupovina**
3. **Popust**
4. **Dana važenja**: koliko dana kupon važi od prijema

Spisak svih vaših kupona (kod, tip, datumi, izmena i brisanje) vidite u **Kupon** → **Svi kuponi**.

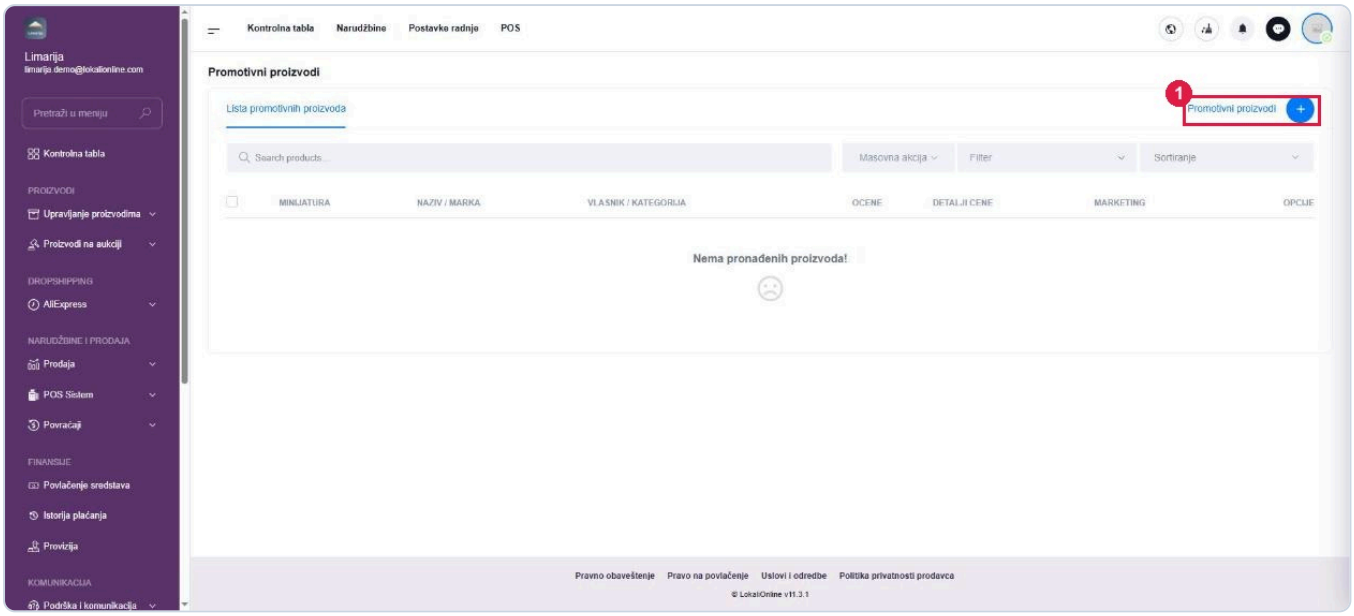


Svi kuponi.

> **Primer:** Za Dan prodavnice napravite kupon za celu narudžbinu: kod **LIM10**, minimalna kupovina 5.000 RSD, popust 10%, važi 3 dana. Objavite kod na društvenim mrežama.

10. Dnevne ponude, istaknuti proizvodi i flash akcije

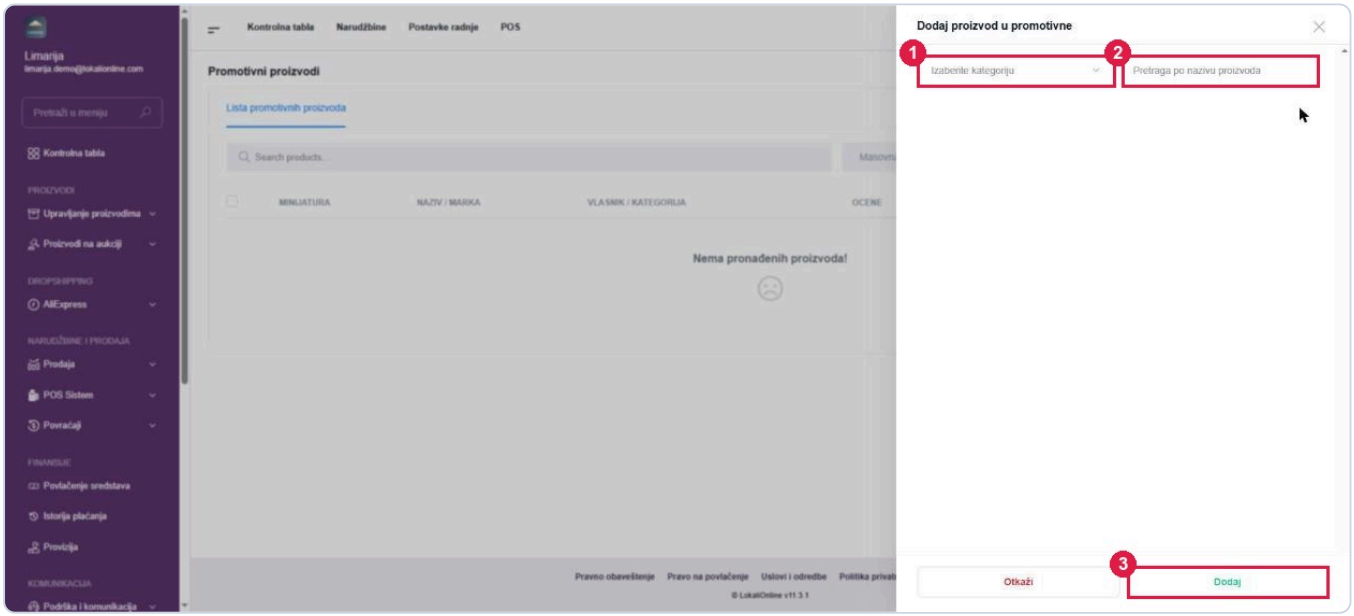
Ovo su načini da neki proizvodi dobiju više pažnje na sajtu. Meni: **Promocije i ponude** → **Promocijski proizvod**.



Lista promocijskih proizvoda (ovde još nema nijednog).

1. Dugme **Promocijski proizvod +**: dodajte proizvode u promociju

    1. Kliknite **Promocijski proizvod +**. Otvara se prozor sa desne strane.
    2. Izaberite **kategoriju** ili ukucajte **naziv proizvoda**, označite proizvode i kliknite **Dodaj**.
    3. Dodati proizvodi se pojavljuju u listi. U koloni **Marketing** uključujete za svaki proizvod: **dnevna ponuda**, **istaknuto** ili **flash akcija**.



Dodaj proizvod u promocije.

1. Izbor **kategorije**
2. **Pretraga** po nazivu proizvoda
3. **Dodaj**

Mogućnost	Šta radi
Dnevna ponuda (Today's Deal)	Proizvod se prikazuje u delu *Današnje ponude* na početnoj strani i automatski dobija popust koji podesi uprava sajta, sa oznakom **-X%**. Ponuda traje 24 sata, pa se sama gasi i cena se vraća.
Istaknuti proizvod	Prikazuje se u delu *Istaknuti proizvodi* vaše prodavnice (isto što prekidač *Istaknuto* u listi proizvoda).
Flash akcija	Vremenski ograničena akcija sa posebnom cenom, u delu *Munjevita ponuda*. Datume i cenu određujete u prozoru za flash akciju.

Napomena: Popust za dnevnu ponudu podešava uprava sajta, ne prodavac. Ako želite sopstveni popust sa sopstvenim rokom, koristite popust na proizvod ili kupon (poglavlja 8 i 9).

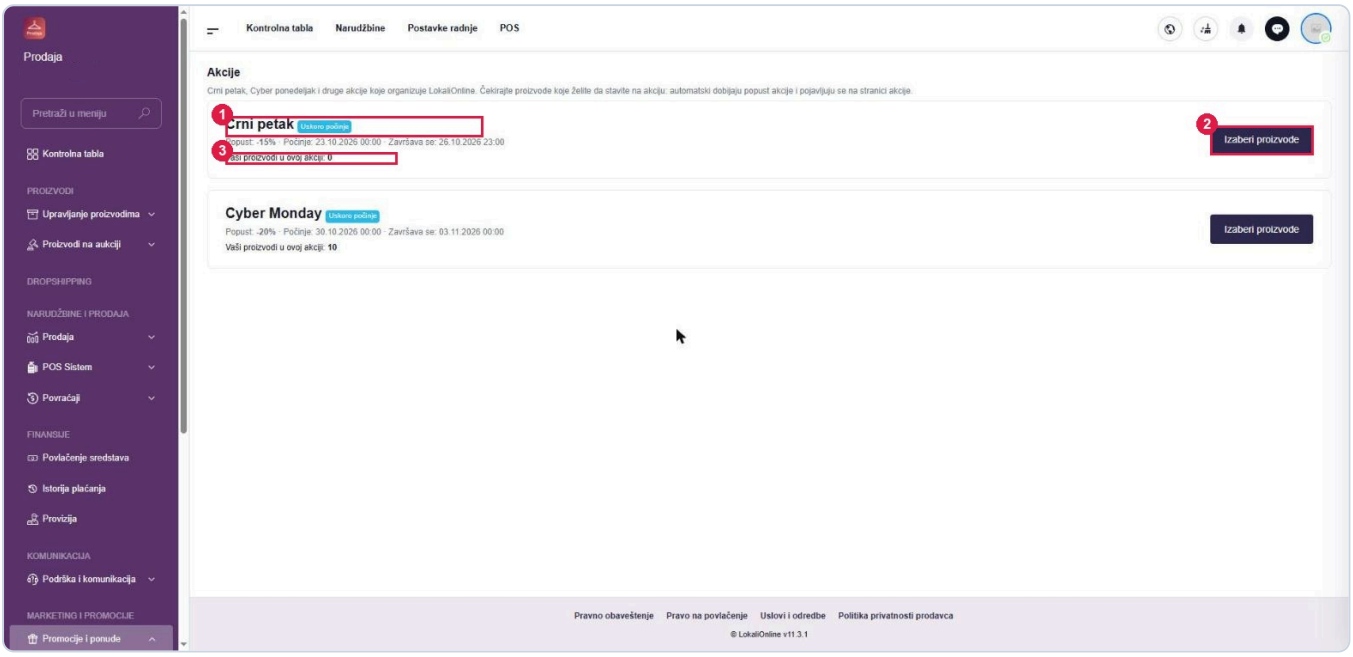
Koje proizvode birati: Izaberite proizvode sa dobrim fotografijama i konkurentnom cenom: to su oni koje kupci najčešće kupe iz ponuda.

11. Akcije: Crni petak, Cyber ponedeljak i druge

Povremeno LokaliOnline organizuje **akciju** sa zajedničkim popustom (npr. -15%), koja traje nekoliko dana. U akciju ulaze samo proizvodi koje **vi sami izaberete**. Kupci dobijaju mejl i obaveštenje kad akcija počne, a vaši proizvodi se prikazuju na posebnoj stranici akcije.

Gde se prijavljujete

Meni: **Promocije i ponude** → **Akcije**. Tu vidite sve akcije otvorene za prijavu: naziv, popust, kad počinje i kad se završava, i koliko vaših proizvoda je već u njoj.

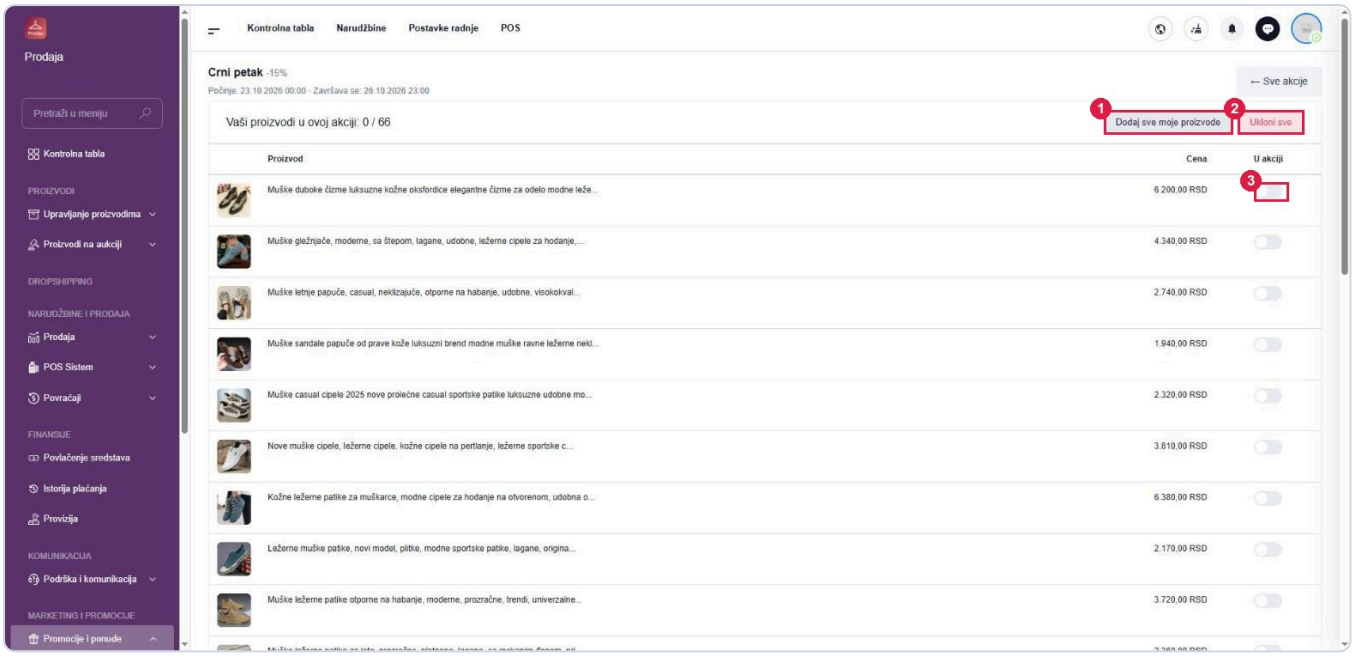


Lista akcija (primer: Crni petak i Cyber Monday).

1. **Naziv akcije** i status (*Uskoro počinje* ili *Traje*)
2. **Izaberi proizvode**: otvara listu vaših proizvoda
3. **Vaši proizvodi u ovoj akciji**: koliko ste ih već prijavili

Kako birate proizvode

1. Kliknite **Izaberi proizvode** pored akcije.
2. Uključite prekidač **U akciji** pored svakog proizvoda koji želite da stavite na popust. Isključite ga ako se predomislite: važi odmah.
3. Za sve proizvode odjednom koristite **Dodaj sve moje proizvode**, a **Ukloni sve** poništava izbor.



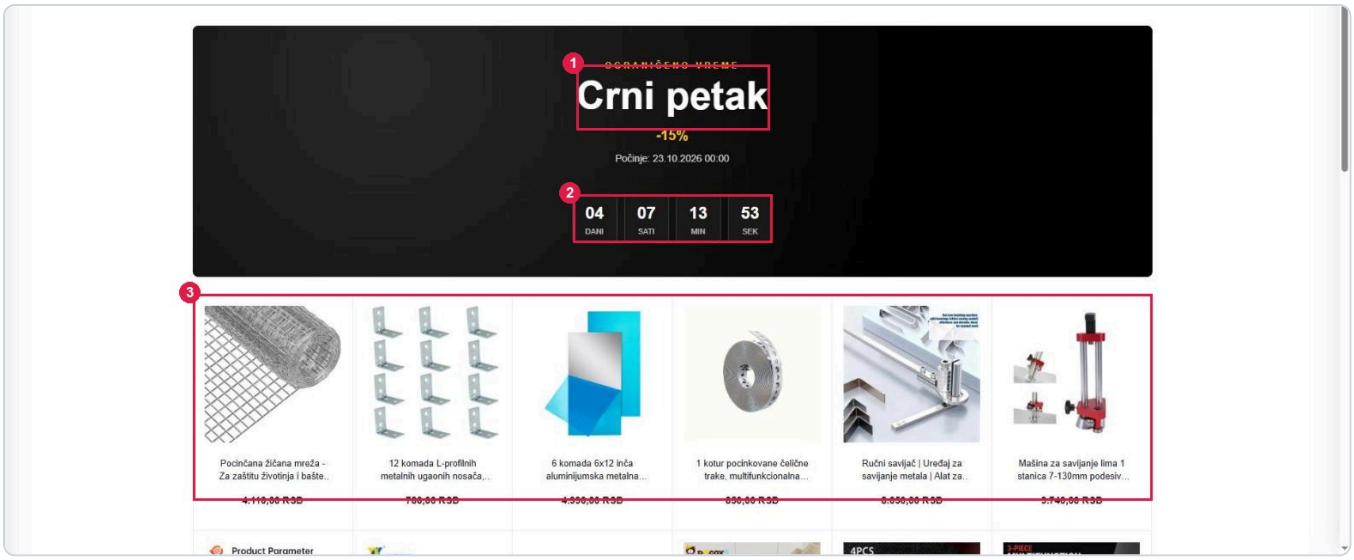
Izbor proizvoda za akciju.

1. **Dodaj sve moje proizvode**
2. **Ukloni sve**
3. Prekidač **U akciji** za jedan proizvod

U listu ulaze samo **objavljeni** proizvodi (ne nacrti i ne aukcije).

Šta se dešava sa vašim proizvodom

Kada	Šta se dešava
Dok čekate početak	Proizvod se prikazuje na stranici akcije sa odbrojavanjem do početka. Ako uprava uključi **zaključavanje**, proizvod se u tom periodu ne može kupiti (ni na svojoj stranici): kupac vidi odbrojavanje umesto dugmeta za kupovinu. Kod akcije sa zaključavanjem na vašoj listi stoji crvena napomena.
Kad akcija počne	Proizvod automatski dobija popust akcije i oznaku **-X%**. Ništa ne morate da radite.
Kad se završi	Cena se vraća na staru, a vaš sopstveni popust (ako ste ga imali) ponovo važi.



Stranica akcije koju vide kupci: naziv, popust, odbrojavanje i vaši proizvodi.

1. Naziv akcije i popust
2. **Odbrojavanje** do početka (ili do kraja, kad akcija traje)
3. Proizvodi koje su prodavci prijavili

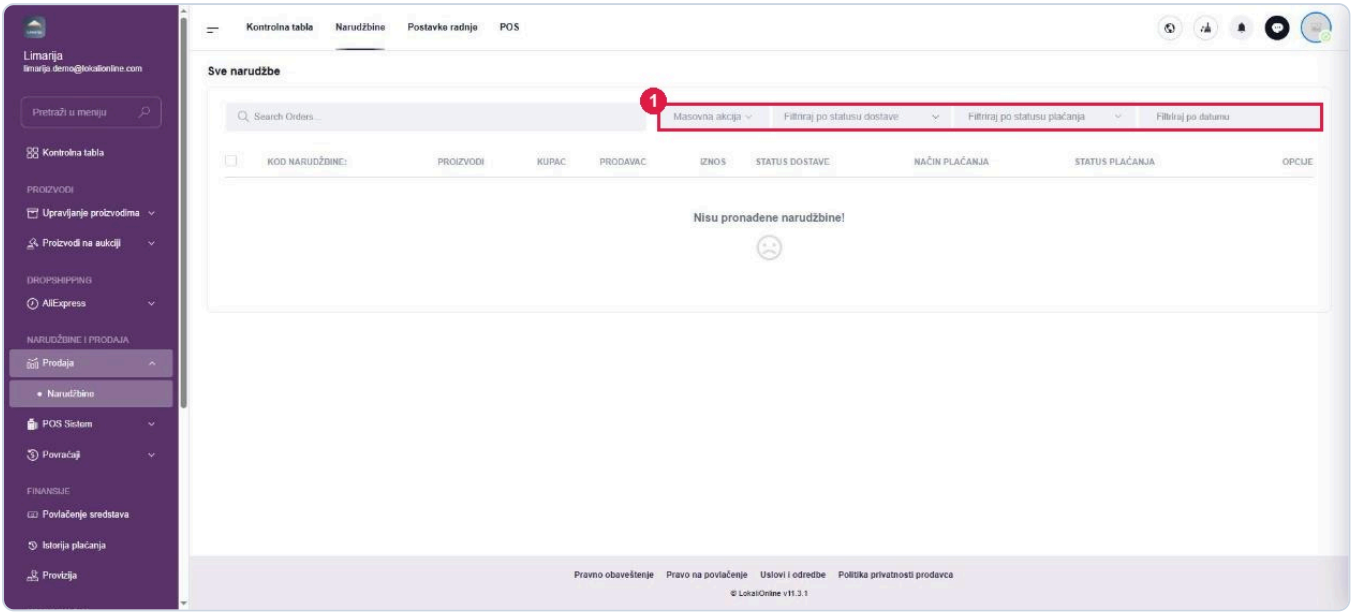
Veći popust ostaje: Ako proizvod već ima **veći sopstveni popust** od popusta akcije, ostaje vaš popust. Popusti se ne sabiraju.

Proverite cenu: Popust akcije se računa od vaše cene. Pre prijave proverite da vam posle -15% (ili koliko iznosi popust akcije) i dalje ostaje zarada.

Saveti: Prijavite proizvode sa dobrim slikama i dovoljnom zalihom. Proverite zalihu pre početka. Rok za prijavu je dok akcija nije završena, ali pre početka ste sigurni da vas kupci vide od prve sekunde.

12. Porudžbine: šta radim kad stigne

Kad kupac naruči, dobijate **obaveštenje (push u aplikaciji i e-poštu)**. Porudžbine su u meniju **Prodaja → Narudžbine**.



Sve narudžbe: pretraga i filteri.

1 **Filteri** po statusu isporuke, statusu plaćanja i datumu

Tok jedne porudžbine

1. **Na čekanju:** nova porudžbina. Otvorite je i proverite proizvode i adresu.
2. **Potvrđena:** potvrdite da imate robu.
3. **Obrađena / Poslata:** spakujte i predajte kuriru; promenite status u **Na putu**.
4. **Dostavljena:** kad kupac preuzme. Kod plaćanja pouzećem tek tada označite **plaćeno**.

Status	Kada ga menjate
Potvrđeno	Prihvatili ste porudžbinu
Na putu	Predali ste kuriru
Isporučeno	Kupac je primio
Otkazano	Nema robe ili kupac odustao (vratite zalihu)

Pravilo: Statusi se menjaju samo unapred (ne možete vratiti na raniji). Zato menjajte status tek kad se to zaista desilo.

Rok: Potvrdite i pošaljite porudžbinu u roku koji piše uz proizvod. Ako ne možete, odmah obavestite kupca i vratite novac.

Novo: Ako porudžbina ostane nepotvrđena, stiže vam podsetnik mejlom posle 12 i 24 sata (i push ako ste ga uključili, poglavlje 20). Kad unesete kurira i broj pošiljke, kupac dobija dugme Prati pošiljku. Otkazivanje porudžbine sad traži potvrdu, da se ne desi slučajno.

13. Povraćaji i reklamacije

Kupac ima **14 dana** da odustane od kupovine, a za neispravan proizvod **dve godine** odgovornosti za neusaglašenost. Zahtevi stižu u meni **Povraćaji** → **Primljen zahtev za povraćaj novca**.

1. Otvorite zahtev i pročitajte razlog i fotografije.
2. Kliknite **Odobri** ili **Odbij** (uz objašnjenje).
3. Posle prijema robe novac se vraća kupcu.

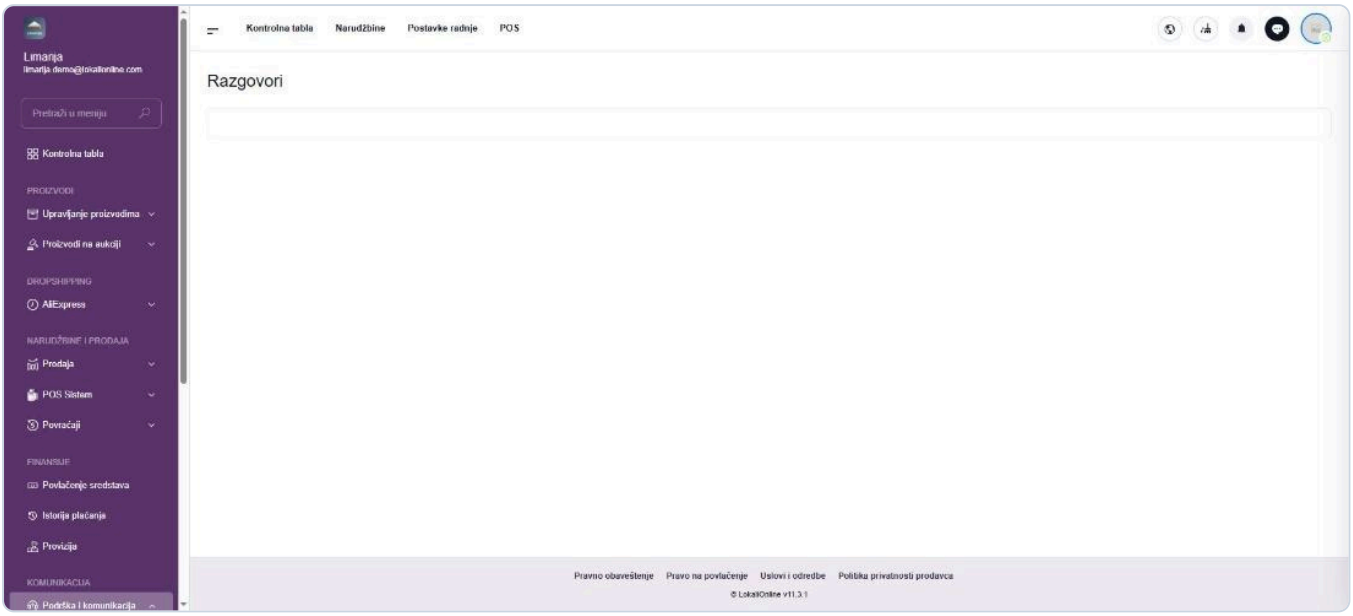
U **Povraćaji** → **Konfiguracija povraćaja** podešavate pravila (rok i uslovi).

> **Pravila sajta:** Detalji su na stranicama **Povraćaj robe** i **Pravo na povlačenje** (u podnožju panela). Pridržavajte ih se: kupac ima pravo na povraćaj bez razloga u zakonskom roku.

14. Poruke, pitanja i recenzije kupaca

Brz i ljubazan odgovor povećava prodaju. Meni: **Podrška i komunikacija**.

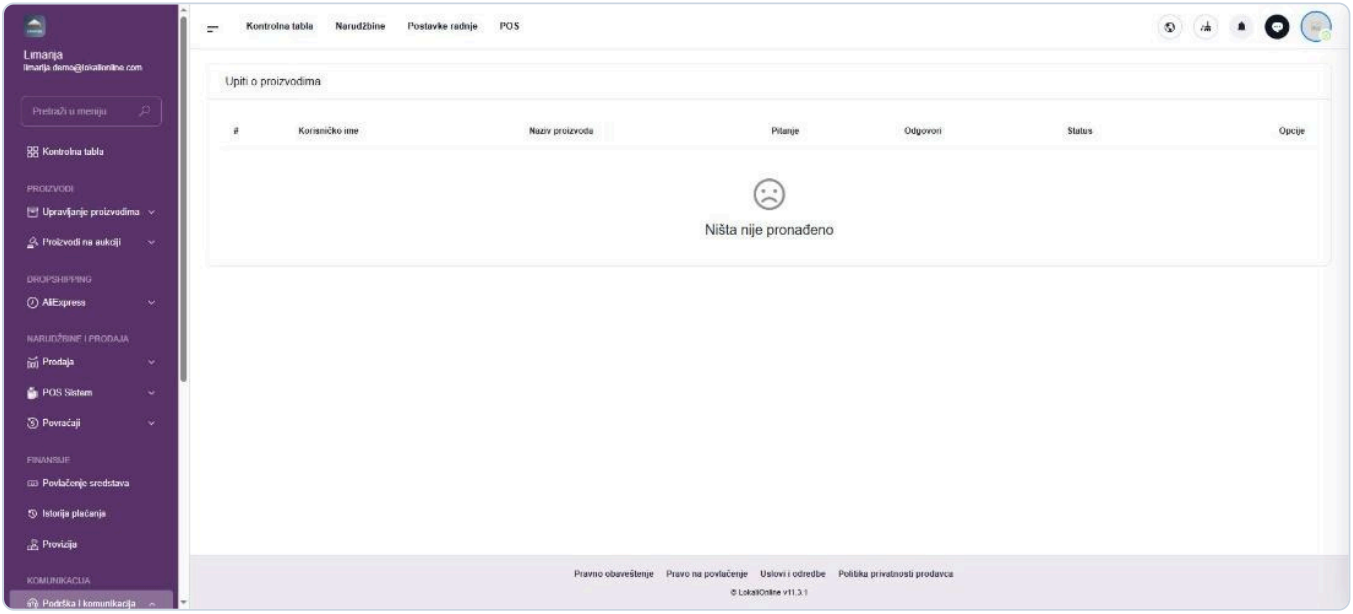
Razgovori (poruke)



Razgovori: poruke kupaca. Kad stigne poruka, dobijate obaveštenje.

Upiti o proizvodima

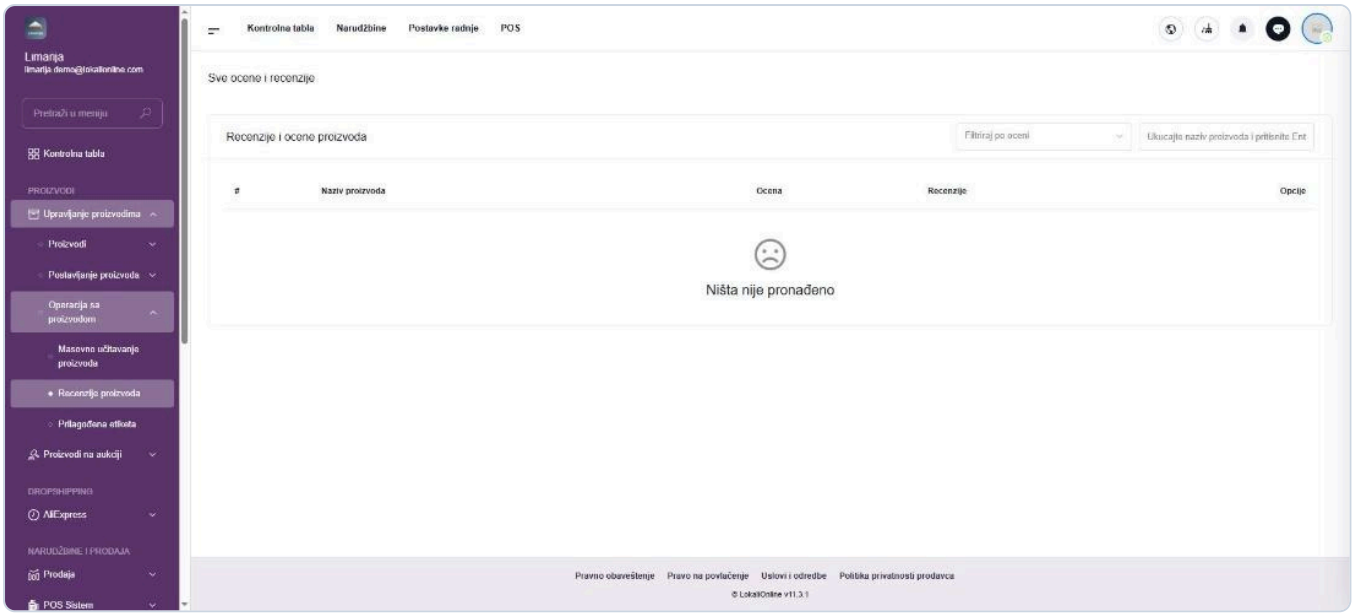
Kupci postavljaju pitanja direktno na stranici proizvoda. Otvorite pitanje i upišite odgovor, koji svi vide.



Upiti o proizvodima.

Recenzije

Meni: **Operacija sa proizvodom** → **Recenzije proizvoda**. Vidite ocene i komentare kupaca. Vi ih ne menjate, ali na njih možete da utičete kvalitetom i brzinom isporuke.



Ocene i recenzije proizvoda.

Tiket podrške (Podrška i komunikacija): ako imate problem sa platformom, otvorite tiket upravi sajta.

> **Pravilo palca:** Na poruke odgovarajte u roku od 24 do 48 sati radnim danima (isti rok obećava i sajt kupcima).

15. Provizija i paketi: koliko košta prodaja

Provizija: prva 3 meseca je 0%

Provizija je procenat koji LokaliOnline zadržava od vrednosti prodate robe. Za nove prodavce važi početna ponuda:

Period	Provizija
Prva 3 meseca, od dana kad je vaša prodavnica odobrena	**0%**: cela vrednost prodate robe ostaje vama
Posle toga	**10%** od vrednosti prodate robe

Primer računa

	Prva 3 meseca	Posle toga
Prodate proizvod za	5.000 din	5.000 din
Provizija platforme	0 din	500 din (10%)
Vama ostaje	**5.000 din**	**4.500 din**

Provizija se računa od cene proizvoda, samo kad je nešto zaista prodato. Ako ništa ne prodate, ne plaćate ništa.

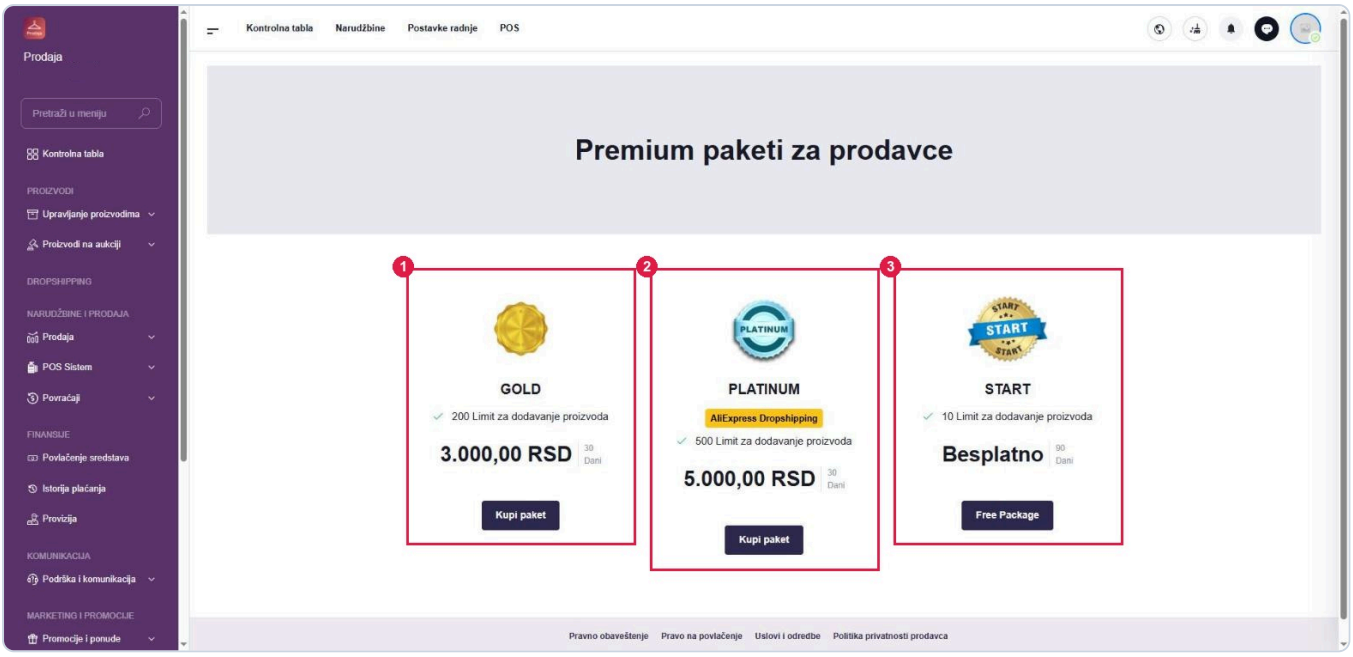
Kako pratite kad ističe besplatni period

- Na **kontrolnoj tabli** dok traje besplatni period stoji zeleno obaveštenje sa datumom isteka i brojem preostalih dana.
- Nedelju dana pre isteka stiže vam **mejl** sa podsetnikom.
- Prelazak na 10% je **automatski**. Ne morate ništa da radite i ništa ne tražite.

> **Važi za nove prodavnice:** Početna ponuda važi za prodavnice otvorene u fazi pokretanja. Ako ste ranije dogovorili drugu stopu, ona ostaje. Vašu stopu i istoriju po porudžbini uvek vidite u **Provizija** (poglavlje 16).

Paketi: koliko proizvoda možete da imate

Paket određuje koliko proizvoda možete da postavite u prodavnici. Dostupne pakete vidite u meniju **Paket** → **Paketi**.



Stranica sa paketima.

1. **GOLD**: do 200 proizvoda, 3.000 din na 30 dana
2. **PLATINUM**: do 500 proizvoda, 5.000 din na 30 dana, uključuje i uvoz sa AliExpress-a (dropshipping)
3. **START**: do 10 proizvoda, **besplatno 90 dana**. Uzima se dugmetom *Free Package* (besplatan paket)

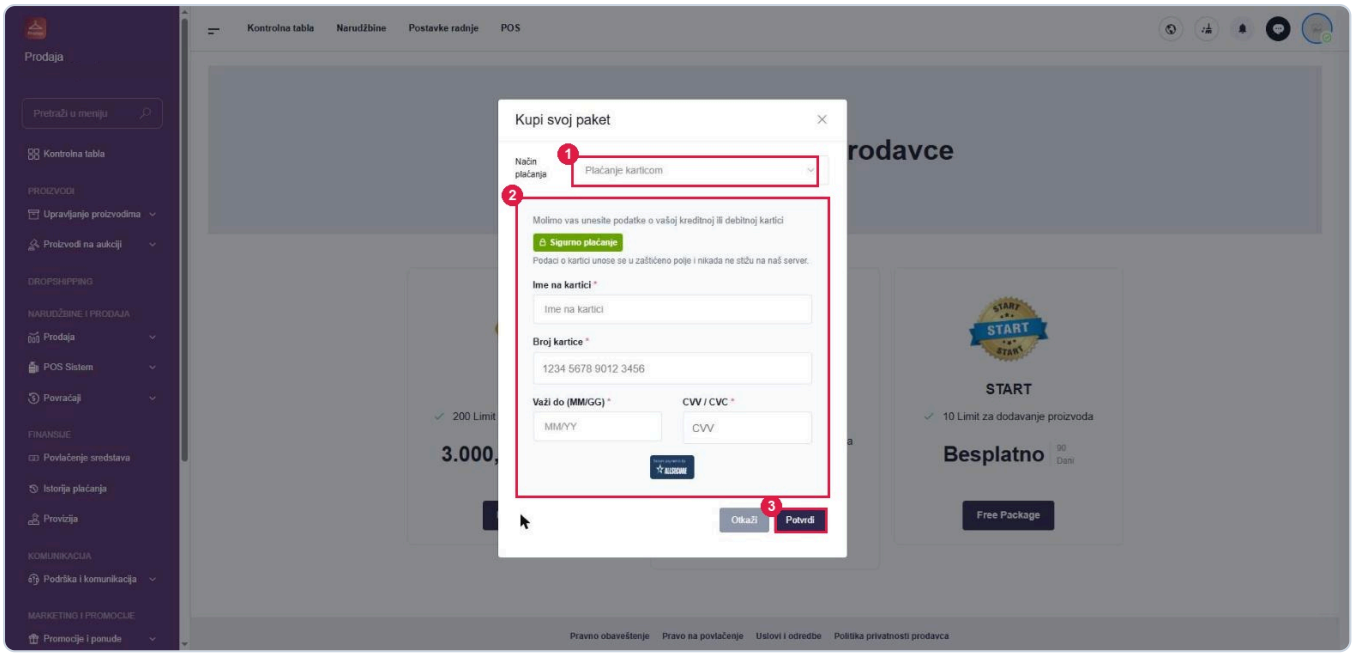
Paket	Proizvoda	Cena	Traje
START	do 10	besplatno	90 dana
GOLD	do 200	3.000 din	30 dana
PLATINUM	do 500	5.000 din	30 dana

Pravila paketa

- **Besplatan paket START** možete da uzmete samo jednom.
- Na manji paket se ne možete vratiti dok traje veći.
- Isti paket možete ponovo kupiti tek kad mu istekne rok.
- Kad paket istekne, vaši proizvodi **ostaju u prodaji**. Samo ne možete da dodajete nove dok ne produžite paket.

Kako se kupuje plaćeni paket

1. Otvorite **Paket** → **Paketi** i kliknite **Kupi paket** ispod izabranog paketa.
2. U prozoru izaberite **Način plaćanja** (plaćanje karticom).
3. Upišite **ime na kartici**, **broj kartice**, **rok važenja** (MM/GG) i **CVV**.
4. Kliknite **Potvrdi**. Ako banka traži potvrdu (3-D Secure), otvoriće se njena stranica: potvrdite i vratićete se na sajt. Paket se uključuje čim stigne potvrda uplate.



Prozor za kupovinu paketa.

1. **Način plaćanja**
2. Obrazac za **karticu**: broj i CVV upisujete u zaštićena polja banke, podaci ne stižu na naš server
3. **Potvrdi**

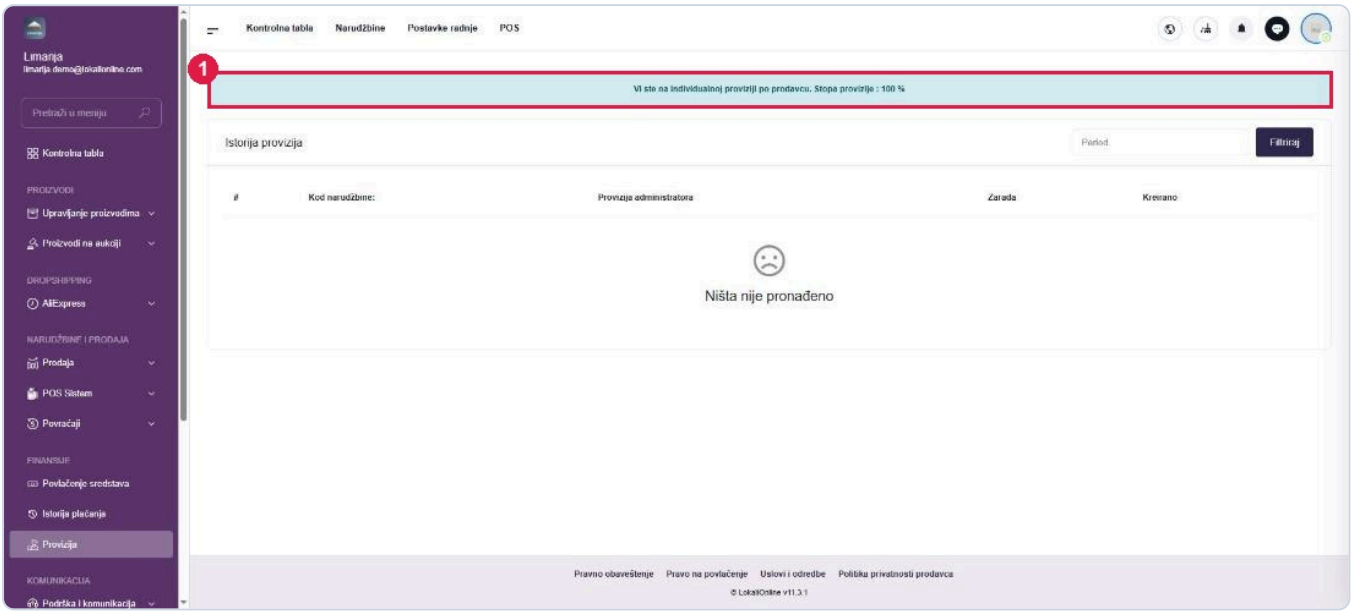
Kartično plaćanje: Plaćanje karticom je trenutno u **probnom režimu** i uključuje se za prave kupce uskoro. Dok traje besplatni paket START, ništa ne plaćate.

Saveti: Počnite sa paketom START: 3 meseca bez troška i bez provizije. Veći paket uzmite tek kad vam za 10 proizvoda postane tesno.

16. Novac: provizija, povlačenje sredstava, istorija

Provizija

Platforma zadržava procenat od svake prodaje. Vašu stopu vidite u **Provizija**, zajedno sa istorijom po porudžbini. Uslovi i primer računa su u poglavlju 15.



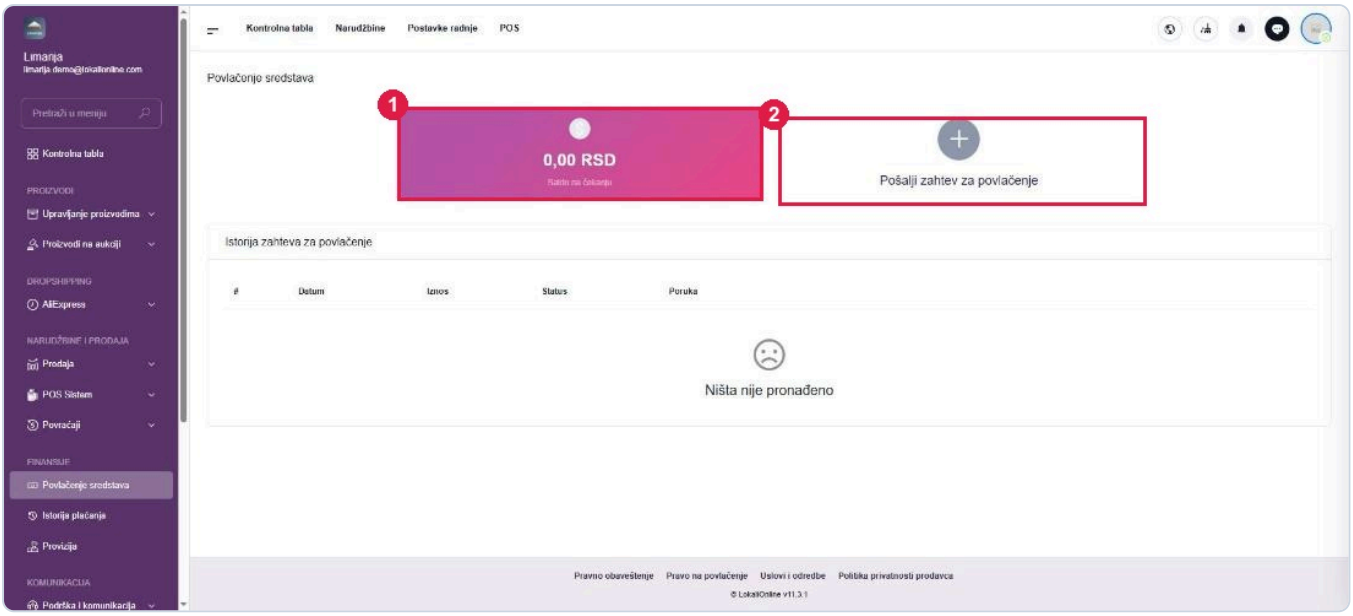
Provizija: stopa i istorija.

1. Vaša **stopa provizije**

Povlačenje sredstava

Zarada od isporučenih porudžbina skuplja se na vašem računu u prodavnici. Kad hoćete isplatu:

1. Otvorite **Povlačenje sredstava**.
2. Pogledajte **saldo na čekanju**, pa kliknite **Pošalji zahtev za povlačenje**.
3. Upišite iznos i podatke za isplatu. Uprava obrađuje zahtev, a vi u istoriji vidite status.



Povlačenje sredstava.

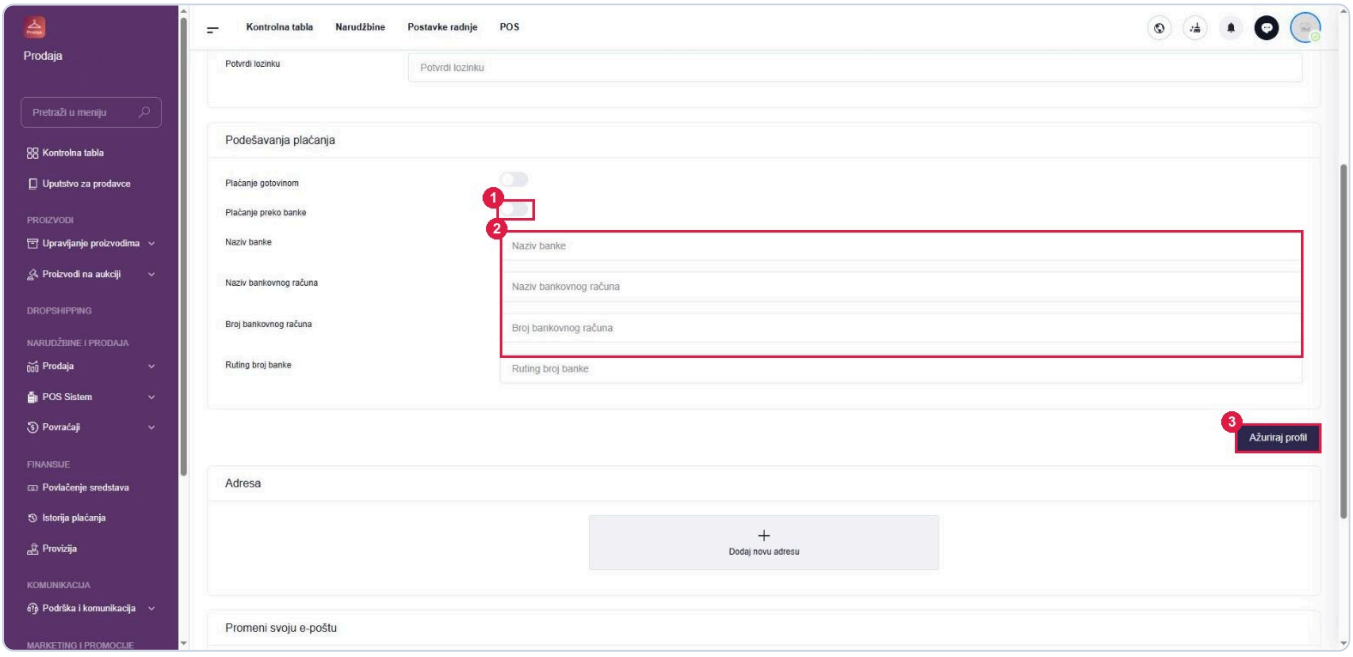
1. Saldo koji vam se duguje
2. **Pošalji zahtev za povlačenje**

Istorija plaćanja pokazuje sve isplate koje ste primili.

Gde se upisuje bankovni račun

Račun za isplatu upisujete na stranici **Profil**: kliknite na sliku naloga gore desno, pa na **Profil** (ili otvorite lokalionline.com/seller/profile). Spustite se do odeljka **Podešavanja plaćanja**:

1. Uključite prekidač **Plaćanje preko banke**.
2. Upišite **naziv banke**, **naziv bankovnog računa** (ime vlasnika računa) i **broj bankovnog računa**.
3. Kliknite **Ažuriraj profil**.



Profil: Podešavanja plaćanja.

1. Prekidač **Plaćanje preko banke**

2. Podaci o računu: **naziv banke**, **naziv računa** i **broj računa**
3. **Ažuriraj profil** čuva izmene

> **Pre prvog zahteva:** Proverite da je u Profilu upisan ispravan račun i da je zarada od isporučenih porudžbina na stanju. Najmanji iznos za povlačenje je 500 din. Rokove isplate određuje LokaliOnline; pitajte pre prve isplate.

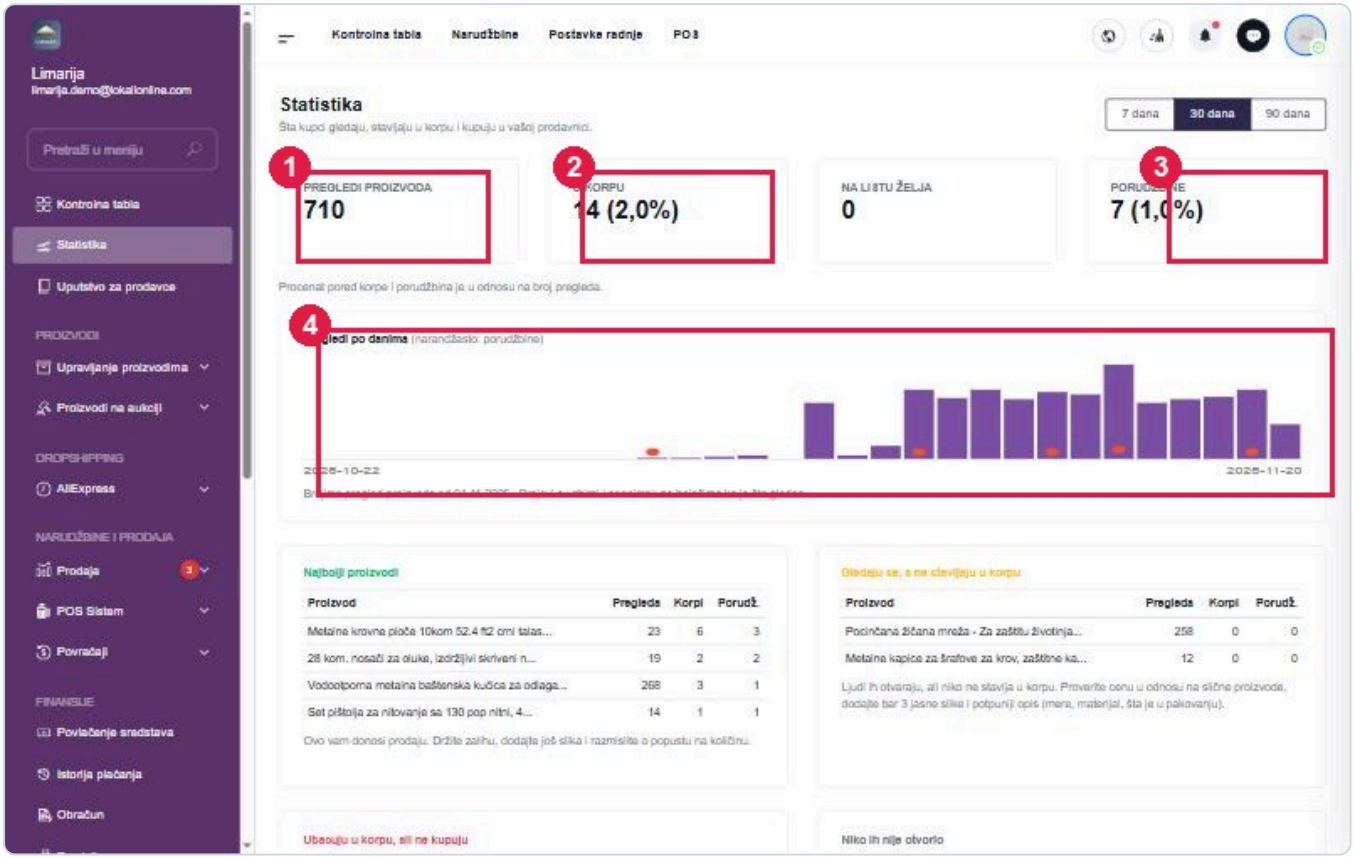
17. Ostale mogućnosti

Mogućnost	Čemu služi	Gde je
Proizvodi na aukciji	Prodaja najboljoj ponudi: kupci licitiraju do kraja aukcije. Dobro za unikatne i kolekcionarske stvari.	Proizvodi na aukciji
POS sistem	Blagajna za prodaju uživo u radnji: kucate stavke, naplaćujete i štampate račun, a zaliha se sama smanjuje.	POS sistem
Napomene	Gotovi tekstovi (šabloni) za dostavu, garanciju i povraćaj: napravite ih jednom i dodajete na proizvode.	Postavljanje proizvoda → Napomene
Prilagođena etiketa	Oznaka na proizvodu (npr. *Novo*, *Domaće*) koja se vidi kupcima.	Operacija sa proizvodom
Paketi	Pretplatni paketi: koliko proizvoda možete da imate i dodatne mogućnosti. Trenutni paket vidite u kontrolnoj tabli. Više u poglavlju 15.	Paket → Paketi, Kupljeni paketi
Učitane datoteke	Biblioteka svih vaših slika i fajlova: odavde ih ponovo birate za nove proizvode.	Učitane datoteke
Dizajn prodavnice	Baneri i izgled stranice prodavnice (poglavlje 3).	Dizajn prodavnice

18. Statistika i vidljivost prodavnice

Ovo poglavlje pokazuje **koliko dobro prodavnica radi** i **šta kupci vide** dok je gledaju — mogućnosti dodate u novembru 2026.

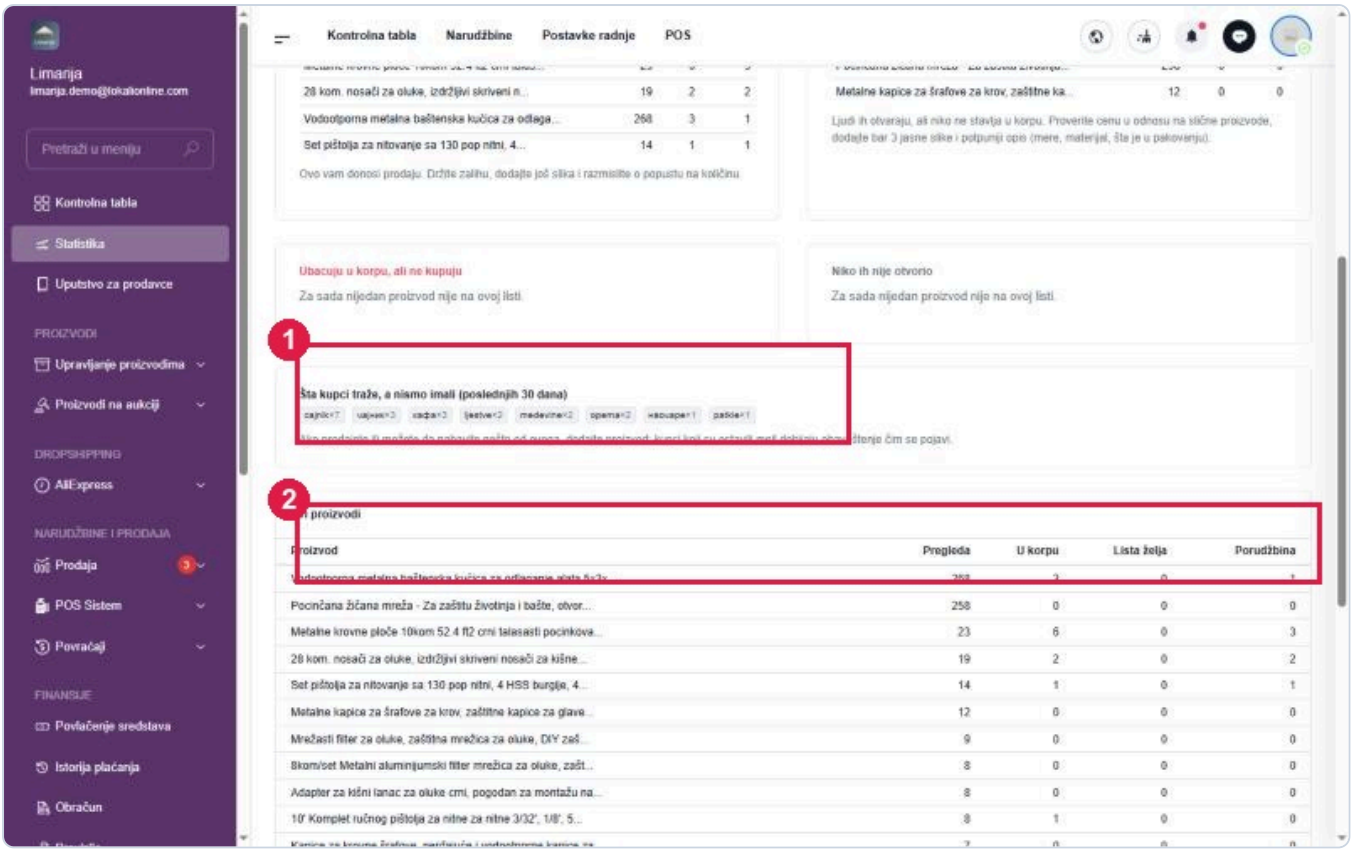
Statistika



Statistika: pregledi, korpa, lista želja i porudžbine po danima.

1. Brojevi za izabrani period (7/30/90 dana)
2. Grafikon pregleda i porudžbina po danima
3. Tabele najboljih i zanemarenih proizvoda

Pregledi, u korpu, na listi želja, porudžbine za izabrani period, sa procentom u odnosu na preglede. **Najbolji proizvodi** i **Gledaju se, a ne stavljaju u korpu** pokazuju gde popraviti cenu, sliku ili opis.

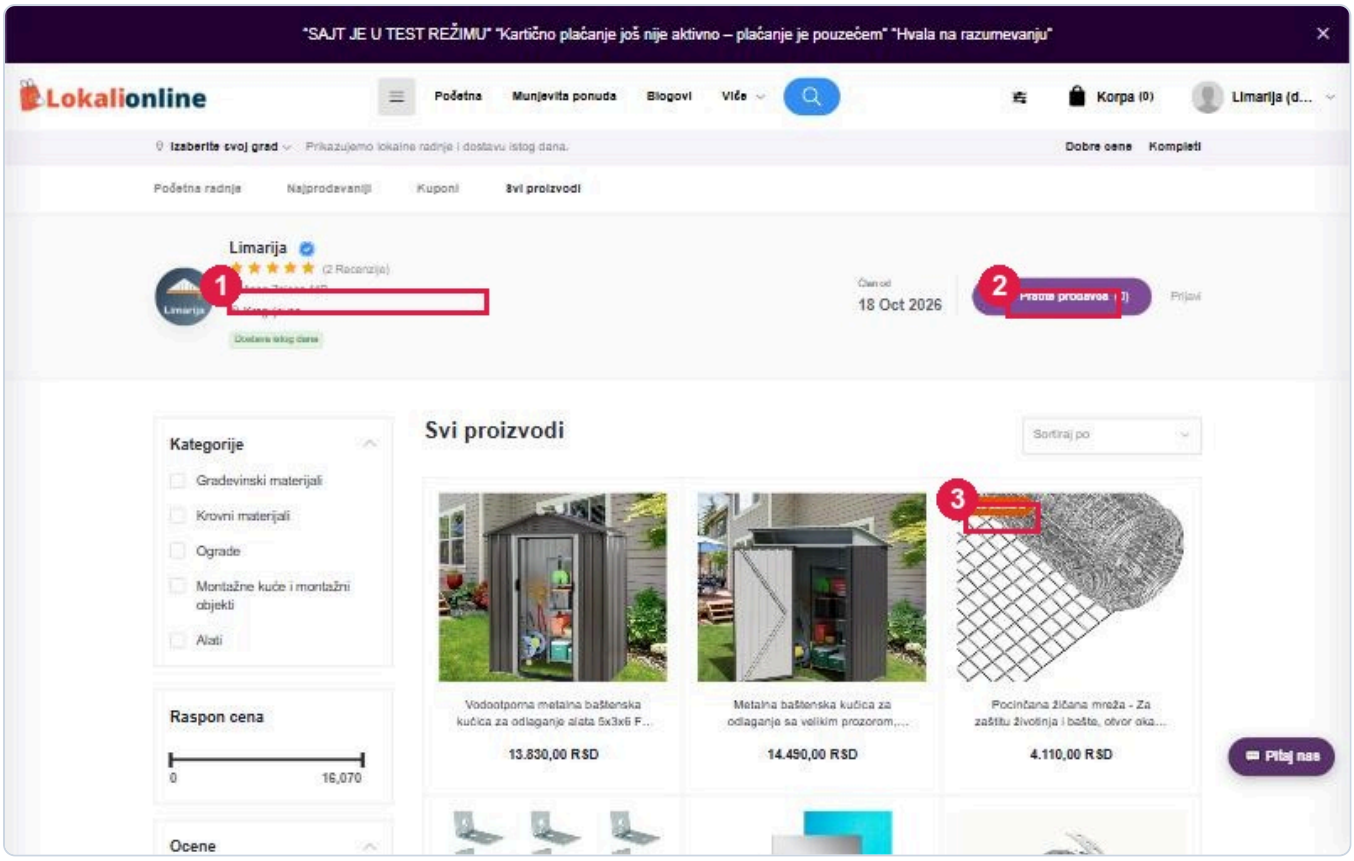


Šta kupci traže a nismo imali, i statistika po proizvodu.

1. „Šta kupci traže, a nismo imali“: prave reči iz pretrage bez rezultata
2. „Svi proizvodi“: ista statistika za svaki proizvod posebno

> **Savet:** „Šta kupci traže, a nismo imali“ je dobar izvor ideja za sledeći proizvod koji uvezete ili napravite.

Kako vas kupci prepoznaju



Javna stranica prodavnice: isporuka istog dana, praćenje i niska zaliha.

1. Oznaka **Dostava istog dana** (ako ste je uključili, poglavlje 3)
2. Dugme **Prati prodavca**: kupac koji prati dobija mejl i obaveštenje kad dodate nov proizvod ili spustite cenu
3. Oznaka **Još samo N** na proizvodu kad zaliha padne nisko — podstiče kupca da ne odlaže kupovinu

Osim toga, prodavnica koja redovno isporučuje na vreme, brzo potvrđuje porudžbine i ima dobre ocene, posle 90 dana automatski dobija oznaku **Pouzdan prodavac** pored imena. Ništa ne prijavljujete — sistem to proverava svake noći.

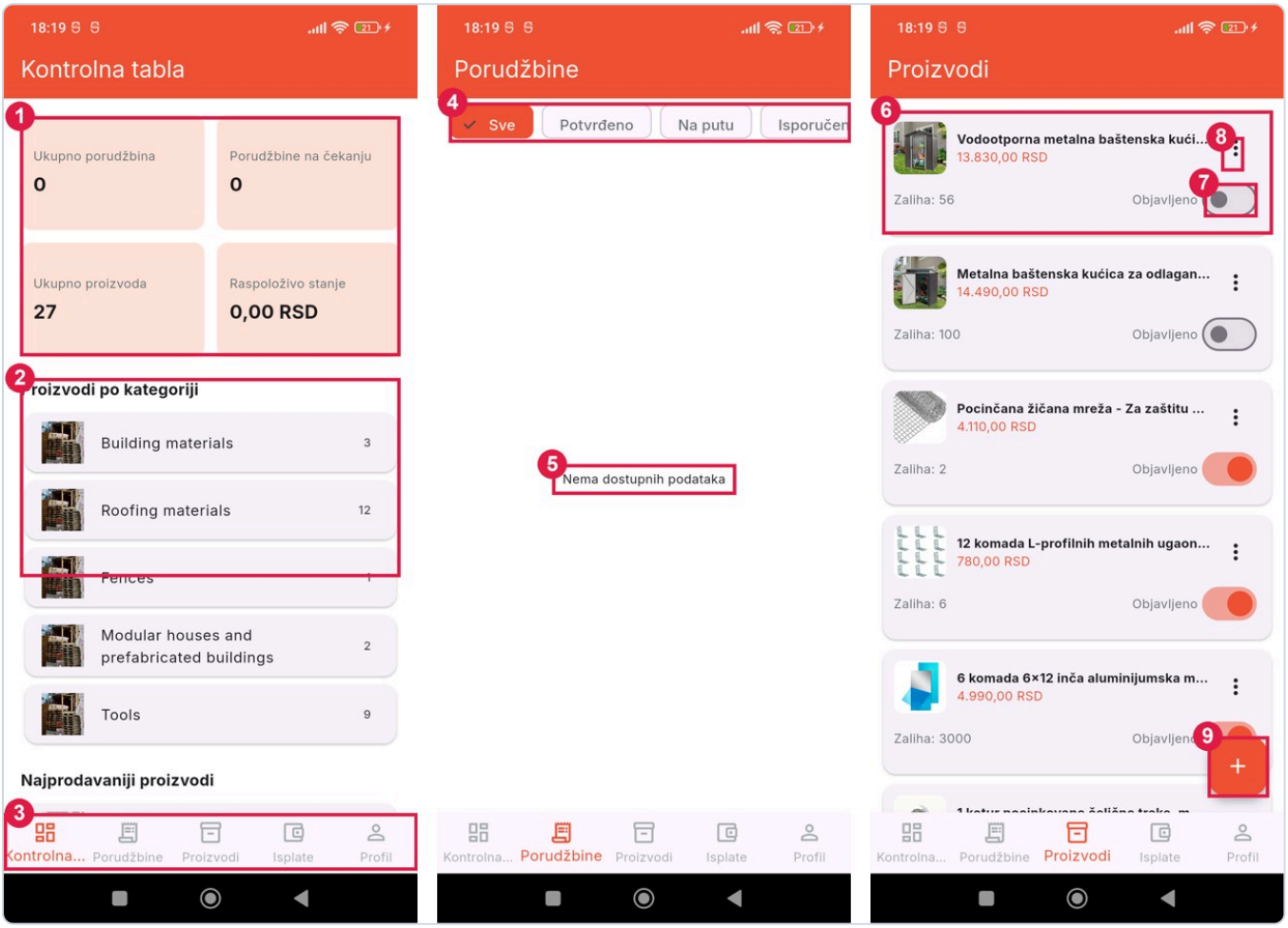
> **Novčane refundacije:** Stranica Povraćaji (uplaćeni novac nazad kupcu) postoji u panelu, ali je trenutno isključena do konačne provere platnog sistema. Povraćaj robe (poglavlje 13) radi normalno.

19. Aplikacija za prodavce (Android)

Prodavnicu možete da vodite i sa telefona. Aplikacija **LokaliOnline** za Android ima poseban prodavački deo: porudžbine, proizvode, isplate i poruke, uz **obaveštenje na telefon čim stigne nova porudžbina**.

Instalacija i prijava

1. Preuzmite aplikaciju sa sajta (traka *Preuzmite aplikaciju* na telefonu) ili otvorite **lokalionline.com/public/app/lokal-online.apk**. Dozvolite instalaciju iz nepoznatih izvora kad telefon pita.
2. Otvorite aplikaciju, idite na prijavu i kliknite link **Prijava za prodavce** (ispod polja za lozinku). **Ovaj korak je bitan:** bez njega aplikacija traži nalog kupca i javlja grešku *User not found*.
3. Upišite e-poštu i lozinku koje ste dobili pri odobrenju prodavnice. Otvara se prodavački deo sa pet kartica na dnu: **Kontrolna tabla, Porudžbine, Proizvodi, Isplate, Profil**.



Kontrolna tabla, Porudžbine i Proizvodi u aplikaciji.

1. **Brojevi**: ukupno porudžbina, porudžbine na čekanju, proizvodi i stanje koje vam se duguje
2. **Proizvodi po kategoriji** i najprodavaniji proizvodi
3. **Donja traka** sa pet kartica
4. **Filteri porudžbina**: Sve, Potvrđeno, Na putu, Isporučeno…
5. Ovde se pojavljuju porudžbine. Dok ih nema, piše *Nema dostupnih podataka*
6. **Proizvod** sa slikom, cenom i zalihom

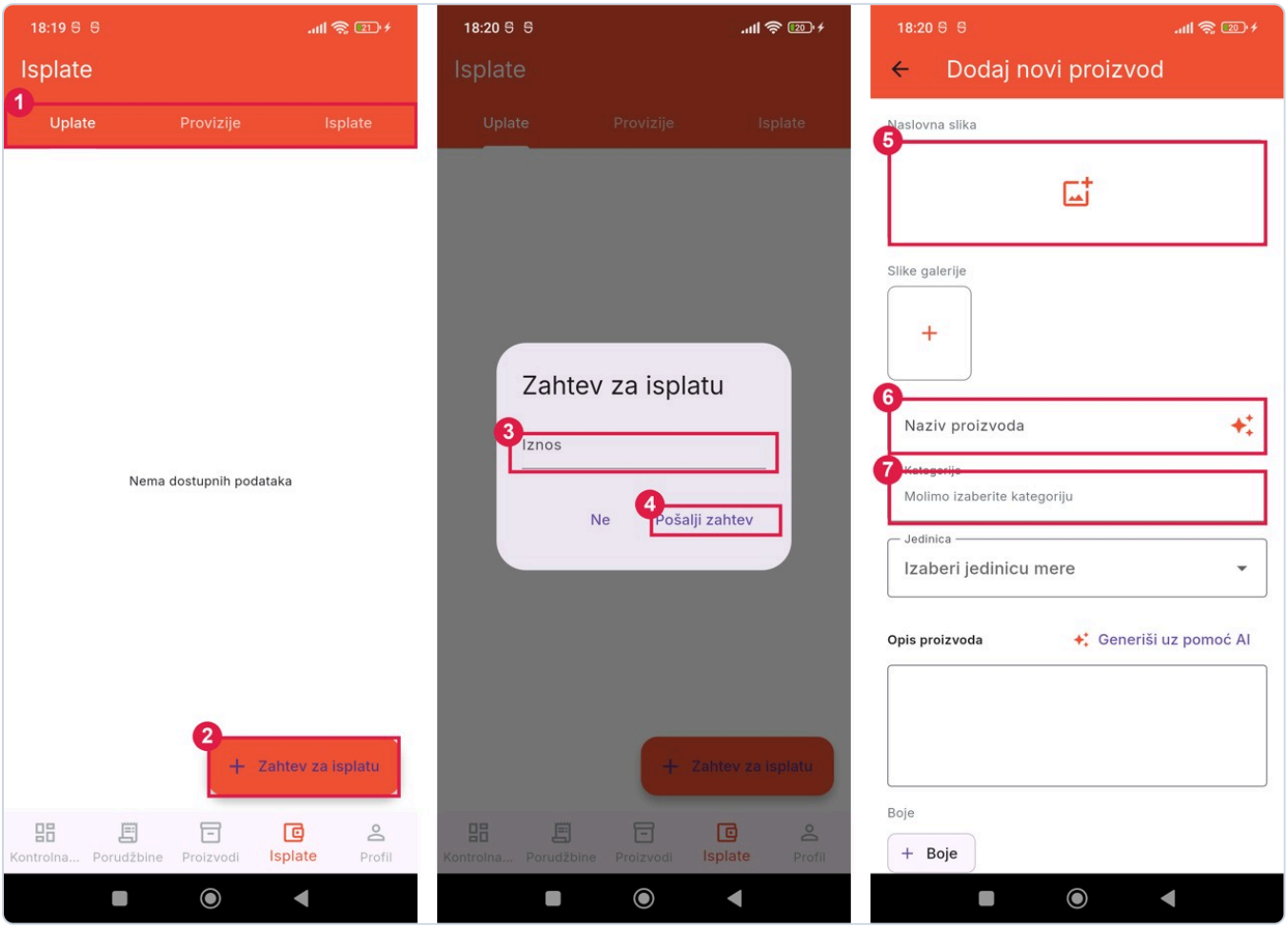
7. Prekidač **Objavljeno**: uključuje i isključuje proizvod u prodavnici
8. Tri tačke: dodatne radnje (izmena, dupliranje, brisanje)
9. Dugme **+**: novi proizvod

Šta radite kad stigne porudžbina

Na telefon stiže obaveštenje **Nova porudžbina**. Dodirnite ga i otvara se ta porudžbina. Pogledajte stavke i adresu, spakujte, predajte kuriru i promenite status u **Na putu**, a kad stigne u **Isporučeno**.

Novi proizvod iz aplikacije

Dugme **+** na kartici Proizvodi otvara obrazac: naslovna slika, slike galerije, naziv, kategorija, jedinica mere, opis, boje i cena. Naziv i opis može da predloži i veštačka inteligencija (znak sa iskricama).



Isplate, zahtev za isplatu i obrazac za novi proizvod.

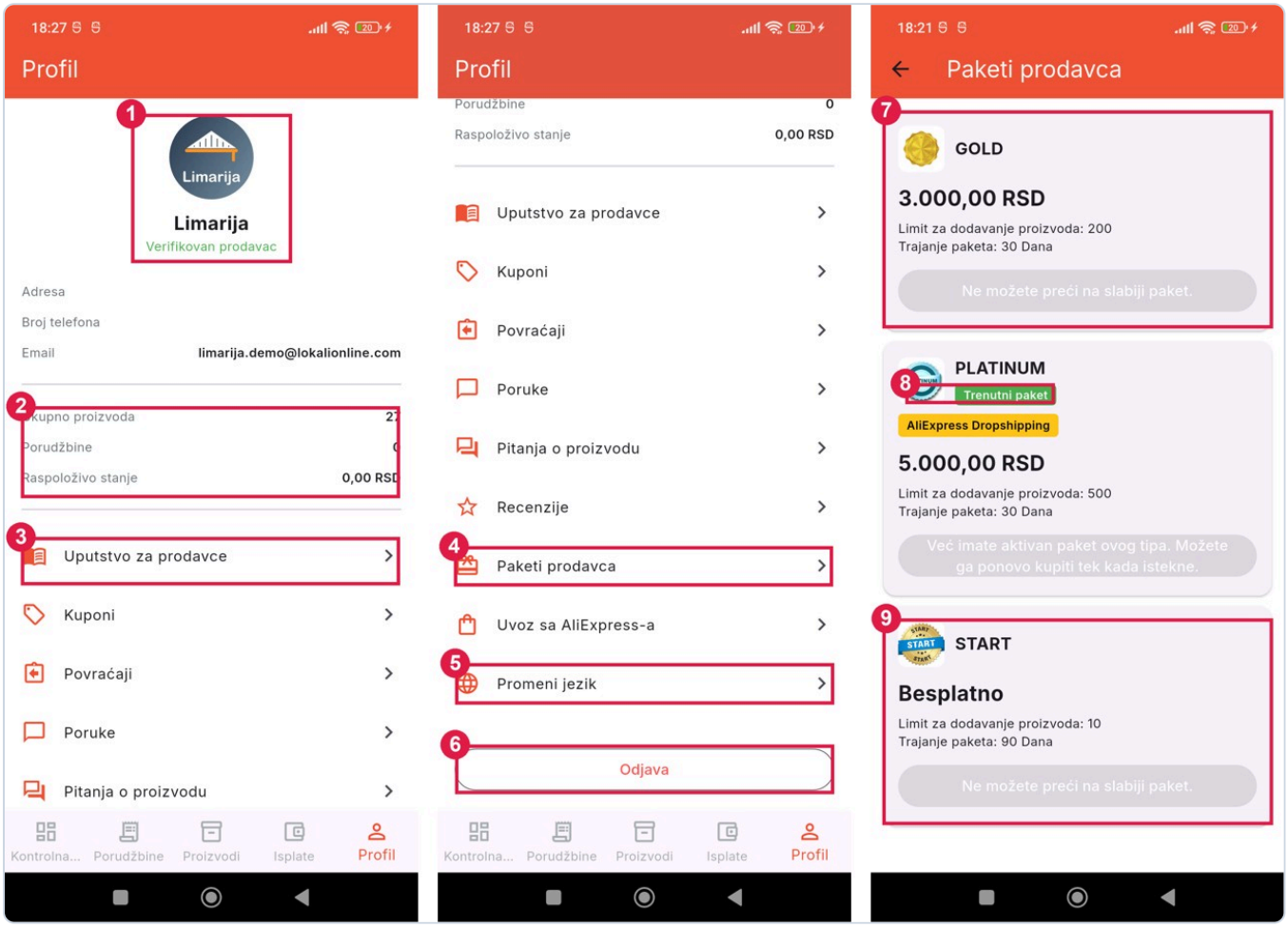
1. Kartice **Uplate**, **Provizije** i **Isplate**
2. Dugme **Zahtev za isplatu**
3. Polje **Iznos** u zahtevu za isplatu
4. **Pošalji zahtev**
5. **Naslovna slika** proizvoda
6. **Naziv proizvoda** (iskrice: predlog veštačke inteligencije)
7. **Kategorija**

Isplata iz aplikacije

Na kartici **Isplate** dodirnite **Zahtev za isplatu**, upišite iznos (najmanje 500 din) i izaberite **Pošalji zahtev**. Bankovni račun za isplatu se upisuje na sajtu, u Profilu (poglavlje 16).

Profil i ostale mogućnosti

Kartica **Profil** pokazuje vašu prodavnicu i brojeve, a ispod je meni sa svim ostalim: **Uputstvo za prodavce** (ovaj vodič), Kuponi, Povraćaji, Poruke kupaca, Pitanja o proizvodu, Recenzije, **Paketi prodavca**, Uvoz sa AliExpress-a, Promena jezika i Odjava.



Profil, meni i paketi prodavca.

1. Vaša prodavnica: logo, naziv i oznaka **Verifikovan prodavac**
2. **Brojevi**: ukupno proizvoda, porudžbine i stanje
3. **Uputstvo za prodavce**: otvara ovaj vodič u pregledaču
4. **Paketi prodavca**
5. **Promeni jezik**
6. **Odjava**
7. Paket kao **GOLD**: dugme je zatamnjeno kad ne možete da pređete na slabiji paket
8. Oznaka **Trenutni paket** pokazuje koji paket sada imate
9. **START**: besplatan, do 10 proizvoda, 90 dana

Paketi iz aplikacije: Besplatan paket START uzimate direktno u aplikaciji. Plaćeni paketi se kupuju na sajtu: aplikacija vas za to prebacuje u pregledač.

Savet: Uključite obaveštenja za aplikaciju u podešavanjima telefona, da vam nova porudžbina stigne odmah.

20. Obaveštenja: šta vam stiže i kako da ih podesite

LokaliOnline vam šalje obaveštenja na **telefon** (aplikacija) i u **pretraživač** (računar ili telefon), da ništa ne propustite ni kad niste u panelu.

Šta vam stiže

Obaveštenje	Kada stiže
Nova porudžbina i promene statusa	Odmah, i noću
Pitanje o proizvodu i **poruka kupca**	Odmah, i noću
Odluka o proizvodu (odobren ili odbijen)	Kad admin odluči. Ako je noć, stiže ujutru.
Isplata izvršena	Kad vam admin isplati novac. Ako je noć, stiže ujutru.
Verifikacija prodavnice	Kad zahtev bude odobren ili odbijen. Ako je noć, stiže ujutru.
Nova recenzija	Kad kupac oceni vaš proizvod (ocena i naziv proizvoda). Ako je noć, stiže ujutru.
Proizvod nema na stanju	Kad vam se proizvod rasproda: jedno obaveštenje po prodavcu, ne po proizvodu. Samo danju.
Akcija uskoro počinje	3 dana i 1 dan pre početka akcije (Crni petak i druge), samo ako nijedan vaš proizvod još nije prijavljen u akciju.
Najave akcija (kao i svi kupci)	„Akcija počinje…“ dan ranije i „Poslednja šansa“ pred kraj akcije.

Kako da ih uključite

1. U meniju panela izaberite **Obaveštenja** (ili otvorite **lokalionline.com/obavestenja**).
2. **Na telefonu:** prijavite se u aplikaciji kao prodavac (link *Prijava za prodavce*), pa će na stranici pisati da je aplikacija povezana. **U pretraživaču:** kliknite **Uključi obaveštenja u ovom pretraživaču** i dozvolite ih kad pretraživač pita.
3. Kvačicama izaberite šta želite: **Porudžbine**, **Poruke i pitanja**, **Moja prodavnica** (zalihe, odluke o proizvodima, isplate, recenzije) i **Akcije i popusti**. Kliknite **Sačuvaj**.
4. Kliknite **Pošalji mi probno obaveštenje**: odmah vidite kako izgleda na vašem uređaju.

Noćni mir: Između 21 i 8 časova šaljemo samo porudžbine i poruke. Sve ostalo čeka jutro. Promotivno obaveštenje (akcije) ne stiže više od jednom dnevno.

Savet: Uključite obaveštenja i na telefonu i na računaru. Nova porudžbina je najvažnija vest, a brza isporuka donosi bolje ocene.

Šta kupci dobijaju od vas

Kupci mogu da prate cenu svakog proizvoda dugmetom **Javi mi kad pojeftini**: kad cenu spustite za 5% ili više, stiže im mejl i obaveštenje. Zato se isplati povremeno sniziti cenu (poglavlje 8) ili uključiti proizvod u akciju (poglavlje 11). Proizvod koji se rasproda kupci mogu da prate dugmetom **Obavesti me kad bude na stanju**, pa im javimo čim ga dopunite.

21. Pravila, saveti i najčešće greške

Pravila (skraćeno, pun tekst je u Pravilima za prodavce)

- Naziv, opis, fotografije i cena moraju tačno odgovarati proizvodu.
- Zabranjeno je prodavati falsifikate, ukradenu robu, oružje, droge i drugo zabranjeno. Nemojte koristiti tuđe brendove i logotipe bez dozvole.
- Cena mora da uključuje sve obavezne troškove. Naknadne skrivene troškove ne naplaćujete.
- Zalihu održavajte tačnom da kupci ne naručuju ono čega nema.
- Proizvod koji se isporučuje iz inostranstva mora biti jasno označen, sa realnim rokom isporuke.
- Odgovarajte kupcima i pridržavajte se prava na povraćaj (14 dana) i reklamaciju (2 godine).

Najčešće greške

Greška	Kako se izbegava
Proizvod ne vidi niko	Proverite da je prekidač **Objavljeno** uključen i da nije u nacrtima ili čeka odobrenje.
Kupac naručio varijantu koje nema	Za kombinacije koje ne postoje upišite zalihu 0.
Loša slika, nizak klik	Svetla pozadina, bar 3 slike, bez tuđih logotipa.
Popust se ugasio prerano	Proverite datume u polju Raspon datuma popusta.
Veličina nije odgovarala	Napravite tabelu veličina i navedite mere u opisu.
Sporo slanje	Menjajte status porudžbine čim je predata kuriru i držite rok koji piše uz proizvod.

Gde da se javim

Pitanja prodavaca: **admin@lokalionline.com** ili tiket podrške u panelu. Na stranici **Kontakt** su podaci o sajtu.

> **Sretno u prodaji!** Prvih nekoliko proizvoda postavite pažljivo, sa dobrim slikama i opisom, pa postepeno dodajte ostale.