

ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ: МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Інтернет-торгівля переписує правила гри в світі бізнесу, відкриваючи нові можливості і перспективи для компаній будь-якого масштабу. Переваги онлайн-торгівлі неймовірно важливі для сучасного бізнесу і охоплюють різні аспекти його діяльності.

Інтернет-торгівля забезпечує глобальне охоплення аудиторії. Шляхом надання можливості компаніям продавати свої товари та послуги через Інтернет, це дозволяє їм отримати до мільйонів потенційних клієнтів у різних кутках світу. Це розширює ринок збуту і створює нові можливості для зростання і розвитку бізнесу [1]. Вона набуває особливої актуальності, оскільки в наявних складних економічних умовах вона дає змогу швидко і з відносно невеликими витратами організувати збут продукції вітчизняних товаровиробників, забезпечуючи тим самим їх виживання та розвиток.

Інтернет-торгівля істотно знижує операційні витрати компаній. Відсутність необхідності в оренді фізичних магазинів і вмісті персоналу, пов'язаного з ними, дозволяє скоротити значну частину витрат. Це особливо важливо для стартапів і малих підприємств, які можуть почати свій бізнес з мінімальними вкладеннями і масштабувати його за мірою зростання.

Наступна важлива перевага інтернет-торгівлі полягає в можливості аналітики даних і використання штучного інтелекту для вдосконалення бізнес-процесів. Аналіз поведінки споживачів і переваг дозволяє компаніям створювати персоналізовані пропозиції і покращувати досвід покупців. Це не тільки сприяє збільшенню конверсії та лояльності клієнтів, але й допомагає бізнесу ефективніше керувати своїми ресурсами та оптимізувати свою діяльність.

За останні десятиліття інтернет-торгівля перетворилася на величезну індустрію. Сьогодні на європейському ринку існує безліч інтернет-магазинів, що пропонують широкий асортимент товарів і послуг. Серед них явно виділяються наступні лідери, представлені на рис. 1 [2].

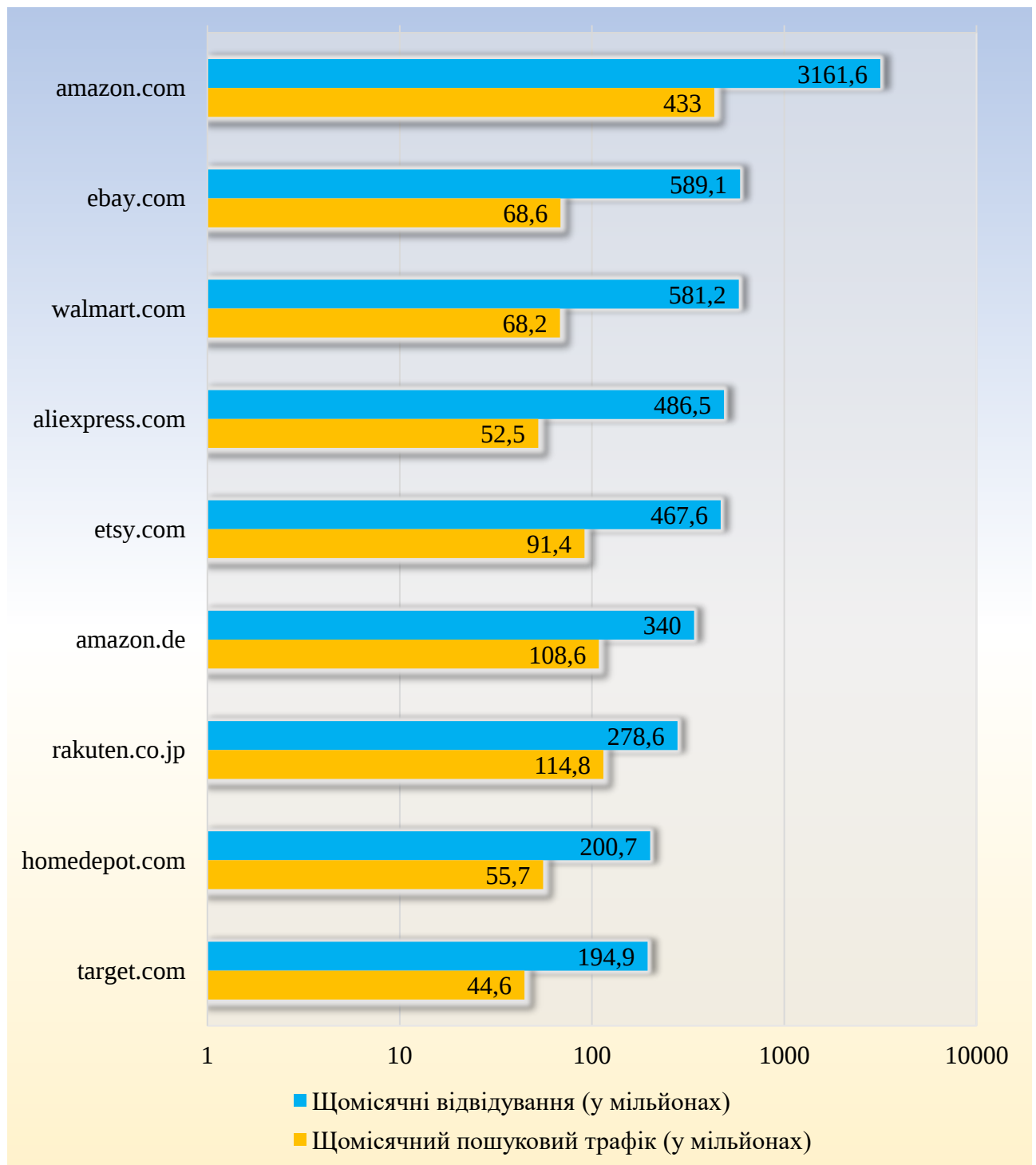


Рис. 1 - Найпопулярніші у світі інтернет-магазини за середньомісячною відвідуваністю в мільйонах на 2024 рік

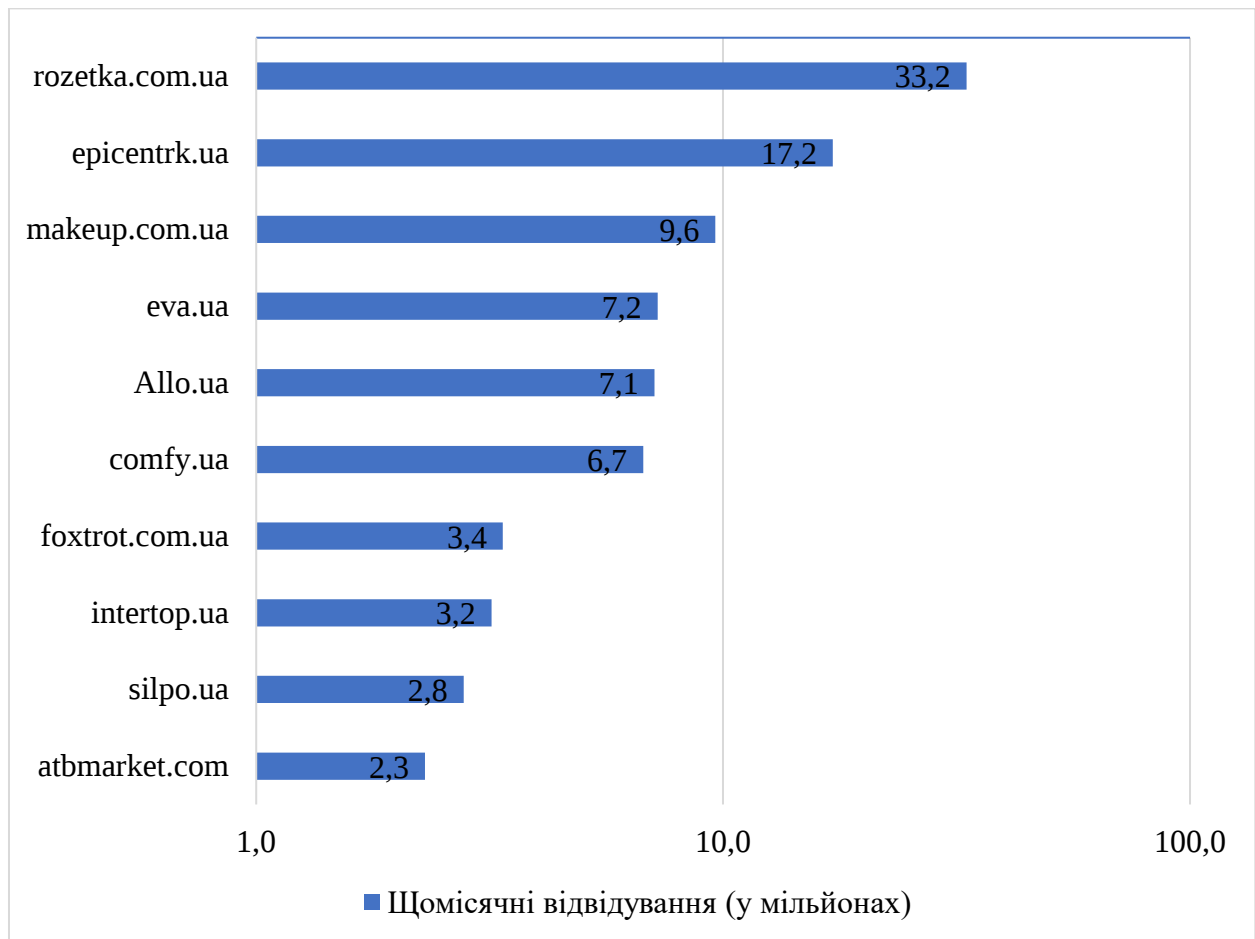
Джерело: складено автором на основі даних джерела [1].

Amazon – приклад успішної торгівельної інтернет платформи, що забезпечує глобальне охоплення та широкий асортимент товарів за конкурентоспроможними цінами [3]. Другим прикладом є американська платформа eBay, заснована в 1995 році, відома своєю аукціонною моделлю продажу товарів, що дозволяє покупцям купувати товари як за фіксованими цінами, так і на аукціонах. Обидві платформи відіграють ключову роль у світовій інтернет-торгівлі, надаючи широкий асортимент товарів та послуг для мільйонів споживачів у всьому світі. Третім лідером є компанія Walmart – це одна з найбільших роздрібних мереж у світі, заснована у 1962 році. Сьогодні Walmart є глобальним гігантом з мільйонами співробітників, тисячами магазинів і широкою онлайн-присутністю.

Серед найпопулярніших інтернет-магазинів України у 2024 році очолює рейтинг маркетплейс Rozetka з щомісячним трафіком у близько 33,2 мільйонів відвідувань, а його річний обіг сягає близько 45 мільярдів гривень. Він є провідною платформою для продажу широкого асортименту товарів: від техніки та електроніки до повсякденних товарів. На другій сходинці за обсягом відвідуваністю йде Епіцентр із показником 17,2 мільйонів відвідувачів компанія активно розвиває свій асортимент, як на власній платформі, так і через новий маркетплейс. Третю позицію у рейтингу займає інтернет-магазин MakeUp – 9,6 мільйонів відвідувачів далі іде компанія Eva із показником 7,2 мільйонів відвідувачів. Eva та MakeUp є спеціалізованим інтернет-магазинами для продажу косметики та товарів для дому.

Також серед лідерів варто відзначити такі інтернет-магазини як Allo та Comfy, основний напрямок яких – електроніка та побутова техніка. Інтернет-магазини мають комбіновану модель поєднуючи офлайн мережу та онлайн-бізнес. Comfy зміцнює свої позиції за рахунок оновлення логістики та розвитку послуги швидкої доставки.

Ці лідери в електронній комерції активно вдосконалюють свої сервіси, впроваджуючи нові цифрові рішення та покращуючи доставку, що дозволяє їм утримувати свої позиції на ринку та залучати ще більше користувачів.



*Рис. 2 - Найпопулярніші в Україні інтернет-магазини за середньомісячною відвідуваністю в мільйонах на 2024 рік
Джерело: складено автором на основі даних джерела [5].*

Інтернет-торгівля, безсумнівно, надає величезні можливості для компаній, але вона також стикається з низкою значних викликів.

Зі зростанням числа учасників над ринком конкуренція стає дедалі гострішою. Прагнення виділитися серед багатьох конкурентів вимагає від компаній постійного інноваційного розвитку. Це може включати створення унікальних продуктів або послуг, розробку креативних маркетингових стратегій або поліпшення користувацького досвіду.

Безпека даних та захист особистої інформації – ще один критично важливий аспект [4]. У світі, де цифрові загрози постійно зростають, забезпечення безпеки даних клієнтів стає невід'ємним завданням будь-якої інтернет-торгівельної платформи. Порушення безпеки може серйозно пошкодити репутацію компанії та викликати фінансові втрати через втрату довіри споживачів.

Швидка та надійна доставка відіграє ключову роль у задоволенні очікувань споживачів, але потребує розробки ефективних логістичних стратегій, особливо при масштабуванні бізнесу на міжнародному рівні.

Також викликом є керування поверненнями товарів. Покупці очікують на гнучкі та зручні умови повернення товарів, що може стати труднощами для компаній, особливо щодо управління запасами та фінансовими потоками.

Для успішної роботи у сфері інтернет-торгівлі компанії можуть скористатися низкою стратегій, спрямованих на покращення ефективності та конкурентоспроможності свого бізнесу.

Інвестиції у сучасні технології безпеки відіграють критичну роль у забезпеченні захисту даних клієнтів та проведенні безпечних транзакцій. Використання шифрування даних, багаторівневої автентифікації та моніторингу потенційних загроз допомагає запобігти витоку інформації та несанкціонованому доступу до конфіденційних даних.

Сучасні системи управління логістикою дозволяють компаніям відстежувати товари в режимі реального часу, оптимізувати маршрути доставки та скоротити тимчасові затримки. Швидка та надійна доставка відіграє важливу роль у задоволенні потреб клієнтів та формуванні їх лояльності до бренду.

Ефективною стратегією для компаній в інтернет-торгівлі може стати використання аналітики даних [5]. Аналіз поведінки споживачів та їх переваг дозволяє створювати персоналізовані пропозиції, оптимізувати асортимент товарів та покращувати користувацький досвід. Це допомагає компаніям залучати та утримувати клієнтів, виділяючись на тлі конкурентів.

Розробка ефективних стратегій управління товарами відіграє важливу роль в успішній роботі в інтернет-торгівлі. Гнучка та прозора політика повернення допомагає мінімізувати негативні наслідки для бізнесу та задовольнити потреби клієнтів, зміцнюючи їхню довіру до компанії.

Інтернет-торгівля представляє величезні можливості для сучасного бізнесу, однак успішне функціонування в цій галузі потребує не лише інноваційних підходів та використання сучасних технологій, а й готовності до подолання різноманітних викликів, з якими стикаються компанії. Шляхом

застосування правильних стратегій та ефективного управління ризиками бізнес може досягти успіху та зростання в умовах сучасного цифрового ринку.

Література:

1. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – с. 15-18.
2. Капцош В.Я. Науковий вісник Ужгородського національного університету // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – № 13. – С. 115–119.
3. Наскільки активно українці витрачають гроші в інтернеті й на що саме? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://marketer.ua/ua/how-actively-do-ukrainians-spend-money-on-the-internet-and-what-exactly-research/>
4. Ecommerce: The History and Future of Online Shopping [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.bigcommerce.co.uk/articles/ecommerce/>
5. Безпека онлайн-торгівлі: закономірності та складності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://giobaicentre.hse.ru/nletter10.9>.
6. Топ 11 маркетингових стратегій для інтернет-магазину [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://freedomdav.money/bioa/toD-11-marketinaowkh-strateaiiv>

Помаз Віта Миколаївна

09112, м. Біла Церква

вул. Павла Скоропадського, буд. 69а, кв. 56

тел.: 0976279482

e-mail: vitayes1@ukr.net

ВСП «Технологіко-економічний фаховий коледж

Білоцерківського НАУ», викладач

Потрібен сертифікат