

## НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

УДК 658.8

Е. С. Ечкінко,  
студент 3 курсу  
факультету економіки і права  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця

*Анотація. У статті визначено основні проблеми функціонування електронної комерції. Розглянуто найважливіші тренди в веденні бізнесу в сфері електронної комерції. Були внесені пропозиції щодо покращення конкурентних переваг.*

*Annotation. The article defines the main problems of electronic commerce functioning. The most important trends in conducting business in the sphere of e-commerce are considered. Proposals were made to improve the competitive advantage.*

*Ключові слова: електронний бізнес, електронна комерція та торгівля, інтернет-магазин, тренди, інформатизація.*

*Key words: e-business, e-commerce and trade, online store, trends, informatization.*

Процес глобалізації та досягнення науково-технічного прогресу відкрили нові можливості розвитку економіки, а саме – розвитку інформаційної електронної комерції та формуванню інформаційного виробництва. Менш, ніж за десятиліття в світі відбулися колосальні зміни, внаслідок яких світова електронна комерція (торгівля) стала невід'ємною частиною діяльності суб'єктів економічної активності. Виходячи з того, що електронна комерція швидко росте та з'являється все більше гравців на цьому відносно новому ринку, тому питання як утриматись і стати успішним в цій сфері є досить актуальним.

Дослідженню ринку електронної торгівлі присвячені роботи таких вчених, як Л. Тимченко [1], М. Макарова [2], О. Галочкін, О. Галочкіна [3] та ін. Однак більшість досліджень сфокусовані на аналізі певних елементів, що формують базис електронної торгівлі, визначення проблем та гальмуючих факторів розвитку. Такий підхід є недостатньо об'єктивним та потребує подальшої розробки. Тому метою дослідження є аналіз тенденцій в електронному бізнесі та визначення основних можливих напрямів покращення його функціонування.

На сьогоднішній день сучасний бізнес характеризується постійним зростом можливостей компаній – постачальників, що у свою чергу призводить до зросту глобальної конкуренції та поліпшення якості товарів та послуг. Відбуваються зміни способів організації та керування бізнесом, відбувається реінжиніринг (модернізація) бізнес-процесів та впровадження систем автоматизації. Для успішного ведення бізнесу все частіше залучаються комп'ютерні системи та мережі, тобто можна сміливо сказати, що відбувається нова промислова революція.

У сучасній науковій економічній літературі приділено достатньо уваги визначенню термінів «електронна комерція» та «електронна торгівля».

Наприклад, згідно Закону України «Про електронну комерцію» маємо наступні визначення понять:

«Електронна комерція – відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру» [4].

«Електронна торгівля – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем» [4].

Є значні відмінності у трактуванні цих понять, тому не можна їх ототожнювати, як можемо побачити, електронна комерція охоплює широкий комплекс діяльності. Все більше і більше фізичних та юридичних осіб починають працювати в електронній комерції, тому питання як бути успішним та залишитися успішним в цій динамічній сфері постає одним із найактуальніших.

На шляху успішного розвитку інтернет-магазину необхідно зробити три кроки. Крок перший:

1. Зрозуміти, хто є вашою цільовою аудиторією і які у неї потреби.
2. Зробити свій сайт виразним, щоб він підкреслював цінність вашого бренду і унікальність пропозиції.
3. Зробити якісний контент (фото, відео) – так користувачеві буде легко зробити вибір, навіть без особистого спілкування з вами.

Ці фактори впливають на успіх інтернет-магазину. Але для розвитку магазину цього недостатньо. Потрібна якісна SEO-оптимізація сайту. Тому перший крок на стадії проектування сайту – підготувати його для SEO-оптимізації, яка включає в себе:

- 1) генерацію метатегів на сторінках з фільтрацією і на картках товару;
- 2) ключові слова (keywords);
- 3) індексацію фото- і відеоконтенту (вони повинні бути унікальними);

Другий крок:

1. Створити інформативний контент.
2. Фотографувати свою продукцію.

3. Знімати відео та відеоогляди. Якщо ваш бізнес може це дозволити, то залучити медійних осіб (блогерів) для здійснення цих завдань, бо є сприятливим маркетинговим інструментом.

Саме наявність цих пунктів переконує покупця зупинити свій вибір на вашому інтернет-магазині.

Третій крок:

Створення та оптимізація мобільної версії сайту, залучення таких систем, як AMP + PWA. Світовий досвід показує, що такі вкладення дуже добре себе окупуються. Адже сьогодні виграє не той, хто володіє унікальним інструментом або знаннями, а той, хто зможе їх першим застосувати на практиці [5]. Також, для ефективної діяльності електронних магазинів необхідно йти пліч-о-пліч з сучасними трендами.

Основні тренди – це зйомка відео (відеоогляди) і ML (Machine Learning), кастомізація і підстроювання інтернет-магазинів під клієнта. Тобто ви повинні стати «консультантом» для клієнта і зробити все для того, щоб людина отримала не просто картку товару, а консультацію щодо вибору. Його подорож інтернет-магазином повинна нагадувати йому офлайн-магазини, коли підходить продавець, радить, допомагає з вибором, рекомендує і т.д.

Перш за все необхідно мати наступне: швидкий і легкий пошуку товару; навігацію, як через пошук, так і через каталог; багатофункціональність пошуку, це пошук усередині сайту, який повинен бути з автодоповнення, підказками, автозаміні, пошуком по артикулах, назв і назв з помилками; швидкий доступ по категорій і підкатегорій – це

зручне меню переходів. Тут повинен враховуватися споживчий досвід. Краще розподіляти категорії, наприклад, не за направленням продукції, а за гендерною ознакою (для чоловіків або жінок), який буде відразу давати чітке розмежування, куди клієнт повинен заходити.

Оглянемо головні тренди дизайну інтернет магазинів, це перехід до використання графіки і «повітря». Дизайн, в першу чергу, повинен бути свіжим, потрібна емоційна складова, яка буде присутня на всіх етапах взаємодії користувача з сайтом. І, звичайно ж, дизайн не повинен заважати зручності. Основні тренди:

1. Анімація стає спокійніше: акценти на елементах, які повинні бути м'якими і ненав'язливими.

2. Змістовність і візуальна легкість.

3. «Вау»-анімація – підходить для преміум-товару або інтернет-магазинів з невеликою кількістю товарів, де потрібно здивувати і запам'ятися.

4. Адаптивність дизайну.

5. Виразність дизайну. Проблема всіх інтернет-магазинів на готових платформах полягає в тому, що у них зовсім невиразний дизайн. Якщо прибрати логотип і поставити замість нього інший логотип, найімовірніше, що користувач навіть не помітить підміни інтернет-магазину. [5]

Отже, автором було визначено, що починати бізнес в електронній комерції варто з глибокого аналізу потреб ринку і, в першу чергу, з якісного, красивого і зручного сайту. Найчастіше ці дві умови в комплексі допомагають вирішенню проблем і точок болю клієнтів. Також для перевірки чи буде працювати ваша бізнес модель, можна використовувати готові платформи або взяти інтернет-магазин в оренду. Після чого вже можна вкладатися в розробку повноцінного сайту.

#### Література

1.Тимченко Л.Д. Правове регулювання електронної комерції : [монографія] / Л.Д. Тимченко, П.В. Мельник, Тарангул Л.Л. [та ін.]; за ред. д-ра юрид. наук, проф. Л.Д. Тимченка. – Ірпінь : НУ ДПС України, 2008. – 236 с.

2. Макарова М.В. Тенденції розвитку цифрової економіки : [монографія] / М.В. Макарова. – Полтава : РВВ ПУ-СКУ, 2004. – 236 с.

3. Галочкін О. В. Стан електронної торгівлі в Україні: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Галочкін, О. О. Галочкіна – Режим доступу : <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf>.

4. Про електронну комерцію : Закон України від 26.04.2017 р. № 675-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.

5. Кудрявченко Е. Тренды, типсы и советы: как должны работать е-магазины в 2018 [Електронний ресурс]. / Е. Кудрявченко. – Режим доступу : <https://goo.gl/meXEWP>.

Науковий керівник,  
к.е.н., доц.

Іпполітова І. Я.