

УДК 004.738.5:339

Н. Різник, кандидат економічних наук

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

N. Riznyk

INTERNET TRADE TRENDS IN UKRAINE

Купівля товарів через інтернет з кожним роком все ширше входить у повсякденне життя українців. Завдяки інтернет магазинам придбані товари стали не тільки дешевшими, але і доступнішими. Жителі невеликих населених пунктів можуть замовляти в інтернет-магазинах товари, які просто недоступні в роздрібних магазинах.

Постійно зростаючий рівень довіри дає змогу інтернет торгівлі збільшувати споживчу базу. Інтернет продажі успішні як у великого бізнесу, так і у маленьких фірм. Кількість інтернет магазинів постійно збільшується, оскільки купівля більшості товарів через інтернет зручна й вигідна для споживача.

За даними Інтернет Асоціації України відсоток проникнення інтернет в Україні 2015 році становив 58 %, в той час як у 2004 році даний показник був лише на рівні 12 % [1].

Варто відмітити декілька тенденцій розвитку інтернет торгівлі на даний час в Україні:

1. Розвиток мобільних платежів. У світі це давно реальність, а в Україні мобільні платежі тільки-тільки запускаються. У багатьох країнах PayPal, Apple Pay, Android Pay, Samsung Pay перетворюють телефон платіжний засіб.

2. Мультиекранність. Користувачі використовують під час покупок кілька екранів - смартфон, планшет, ноутбук і навіть годинник. У результаті маркетинг перестає бути орієнтованим на девайси і приходить до того, що необхідно фокусуватися на кожному конкретному користувачі.

3. Маркетинг мікро-подій. Популярність смартфонів змінила поведінку користувача - більше 30% користувачів перевіряє телефон кілька разів на годину, але лише протягом якоїсь частини цих взаємодій люди готові до спілкування з брендами. І саме маркетинг мікро-подій працює над тим, щоб в ці короткі моменти реклама була там, де користувач шукає інформацію, подати максимально корисну для користувача інформацію і зробити це швидко.

4. Нішеві проекти. Хоча онлайн-гіпермаркети заповнили інтернет, нішеві спеціалізовані інтернет-магазини з кращим розумінням потреб клієнта стають все більш актуальними і затребуваними.

5. Платформи. Для того, щоб продавати в інтернеті, не обов'язково створювати власний сайт, а досить знайти оптимальні платформи для реалізації своїх товарів - ця думка досить популярна серед виробників і оптових продавців. В Україні одними з найбільш поширених таких платформ для малого та середнього бізнесу є prom.ua, olx.ua, aukro.ua. Розміщення товарів на цих платформах дає можливість отримувати користувачів з пошукових систем без витрачання коштів на оптимізацію та рекламу власного сайту.

Література:

1. Інтернет Асоціація України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inau.org.ua>.