

ІНТЕРНЕТ ТОРГІВЛЯ

ЯК ПРОДАВАТИ НА

**amazon.com**<sup>®</sup>

The Amazon logo, featuring a yellow curved arrow pointing from the letter 'a' to the letter 'z'.

**ebay**<sup>™</sup>

The eBay logo, with the letters 'e', 'b', 'a', and 'y' in red, blue, yellow, and green respectively, and a small 'tm' trademark symbol.

# Електронна комерція є угодою про купівлю або продаж товарів/послуг в Інтернеті.



Електронна комерція – галузь, яка найбільш успішно розвивається на сьогоднішній день в Україні, за період 2010-2015 рр. зросла майже **в 5 разів**.

# ІСТОРІЯ

Перші системи електронної комерції у своїй найпростішій формі з'явилися у 1960-х роках в США та використовувались головним чином у транспортних компаніях для замовлення білетів та обміну інформацією між транспортними службами перед підготовкою до рейсів. Компанія American Airlines впровадила систему автоматизації процедури резервування місць на авіарейси. Сумісна з IBM розробка отримала назву [SABRE](#) (Semi-Automatic Business Research Environment, Sabre) та почала працювати повною мірою у 1964 році.

**1979:** Майкл Олдрич демонструє перший інтернет – магазини;

**1982:** «Мінітель» була введена у Франції, Франс Телеком використовує для онлайн - замовлень.

**1983:** Каліфорнійські Державні Збори проводять перше слухання по «електронній комерції»

**1984:** CompuServe запускає електронний Mall в США і Канаді. Це перша комплексна послуга електронної комерції.

**1989:** Введений «CompuMarket» - Перша система, заснована в Інтернеті для електронної комерції. Продавці та покупці могли розмістити пункти для продажу і покупці могли шукати базу даних і робити покупки за допомогою кредитної карти.

**1990:** Тім Бернерс-Лі пише перший веб – браузер.

**1994:** Netscape випускає браузер Navigator в жовтні під кодовою назвою Mozilla. Netscape 1.0 введена в кінці 1994 року з SSL шифруванням, який зробив транзакції безпечні.

**1995:** Джефф Безос запускає Amazon.com і перші без реклами 24-годинні інтернет-радіостанції розпочинають мовлення. eBay заснована програмістом П'єр Омідьяр як AuctionWeb.

**1999:** Alibaba Group заснована в Китаї.

**2001:** Alibaba.com досягла прибутковості в грудні 2001 року.

**2002:** eBay купує PayPal за \$ 1,5 млрд

**2003:** Amazon.com оголошує про першій річний прибуток.

**2009:** Zappos.com придбаний Amazon.com за \$ 928 мільйонів доларів.

**2015:** Amazon.com припадає більше половини всього зростання електронної комерції, продаючи майже 500 мільйонів SKU в США.

# Е-комерція в Україні



Протягом останніх 5 років український ринок електронної комерції показував щорічне зростання на рівні 50%-60% незалежно від перманентних економічних коливань.

Істотно зростає попит на товари українських виробників. Найбільш затребуваними серед зарубіжних країн стали українські продукти харчування напої та товари категорії fashion-індустрії.

Основними драйверами зростання електронної комерції є зростання показника проникнення Інтернету і збільшення частки онлайн-покупців.



Більшість покупців – молоді люди з вищою освітою, які проживають в містах.

Більше половини інтернет-покупців України – люди у віці від 14 до 34 років.

# Топ-10 найпопулярніших категорій товарів на Prom.ua у I півріччі 2016 року

За даними Prom.ua



**1 645 120**

Одяг, взуття,  
аксесуари



**701 869**

Дім і сад



**529 788**

Краса  
і здоров'я



**465 667**

Техніка  
і електроніка



**380 850**

Подарунки, книги,  
хоббі



**325 929**

Спорт  
і відпочинок



**273 952**

Авто-, мото



**250 018**

Товари для дітей



**236 084**

Товари для  
надання послуг



**201 986**

Продукти  
харчування/напої



## Основні проблемами електронної комерції в Україні.

- ❖ логістика, а саме висока вартість тарифів комерційних перевізників та низький рівень сервісу та великі терміни доставки державного оператора зв'язку;
- ❖ низька купівельна спроможність населення;
- ❖ доступність та популярність Китайських та інших закордонних сайтів, де потенційні клієнти інтернет-магазинів роблять замовлення самостійно, що також не сприяє розвитку вітчизняних виробників;
- ❖ висока вартість витрат інтернет-магазинів на рекламу, унікальний контент, SEO-просування сайту, що підвищує відсоток торговельної націнки в інтернет-магазині і як наслідок – підвищення ціни на товари, що в сучасних умовах низької фінансової спроможності населення України не сприяє розвитку електронної комерції.

# Е-комерція в світі



У 2016 року загальний обсяг продажів у мережі інтернет по всьому світі, складає **2 трильйони доларів США**. Зростання, порівняно з 2015 роком + 6%.

## ТОП ПРОДУКТИ ПРОДАЖІВ



1

ОДЯГ  
ТА ВЗУТТЯ



2

ДОМАШНЯ  
ЕЛЕКТРОНІКА



3

КНИГИ

# ТОП 10 РИНКІВ ЕСОММЕРСЕ



# СЕРЕДНІЙ ЧЕК



\$212  
КОМПЮТЕРИ, TV  
МУЛЬТИМЕДІА

\$198  
КНИГИ, МУЗИКА  
ІГРИ

\$148  
ДІМ, САД  
МЕБЛІ

\$143  
АВТОМОБІЛІ, ДЕТАЛІ  
ТА ОБЛАДНАННЯ

\$142  
ОФІСНЕ ПРИЛАДДЯ,  
КАНЦ ТОВАРИ

\$113  
ПРИКРАСИ ТА БІЖУТЕРІЯ

\$93  
ОДЯГ ТА АКСЕСУАРИ

\$77  
ТОВАРИ ДЛЯ ТВАРИН

\$72  
ЗДОРОВ'Я ТА КРАСА

\$72  
ДІТИ ТА ІГРАШКИ

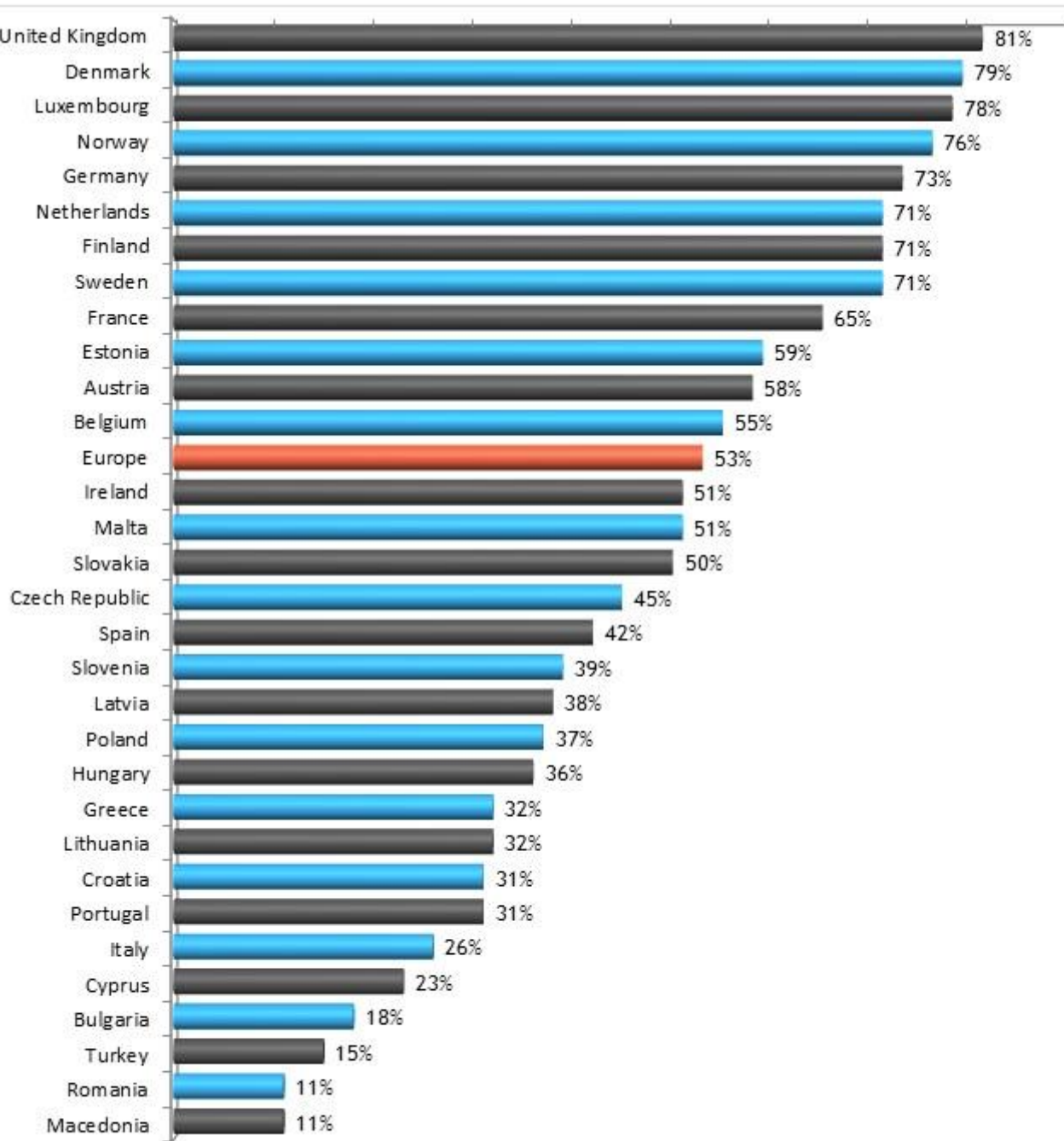
\$68  
ПРОДУКТИ ХАРЧУВАННЯ

\$41  
КВІТИ ТА ПОДАРУНКИ

За даними Eurostat, у Європейському Союзі на сегмент онлайн-торгівлі припадає понад 15% всіх роздрібних продажів у сегменті B2C.

Центр інтернет-торгівлі в Європі – Великобританія. Обсяг онлайн-продажів у сфері B2C тут втричі вищий, ніж на другому за величиною ринку континенту – Німеччини. Провідний майданчик тут – Amazon, на який припадає 54% всіх продажів.

Середній вік онлайн-покупця в світі – 25 років. Шопінг – онлайн-активність, яка найшвидше зростає серед сучасних інтернет-користувачів.



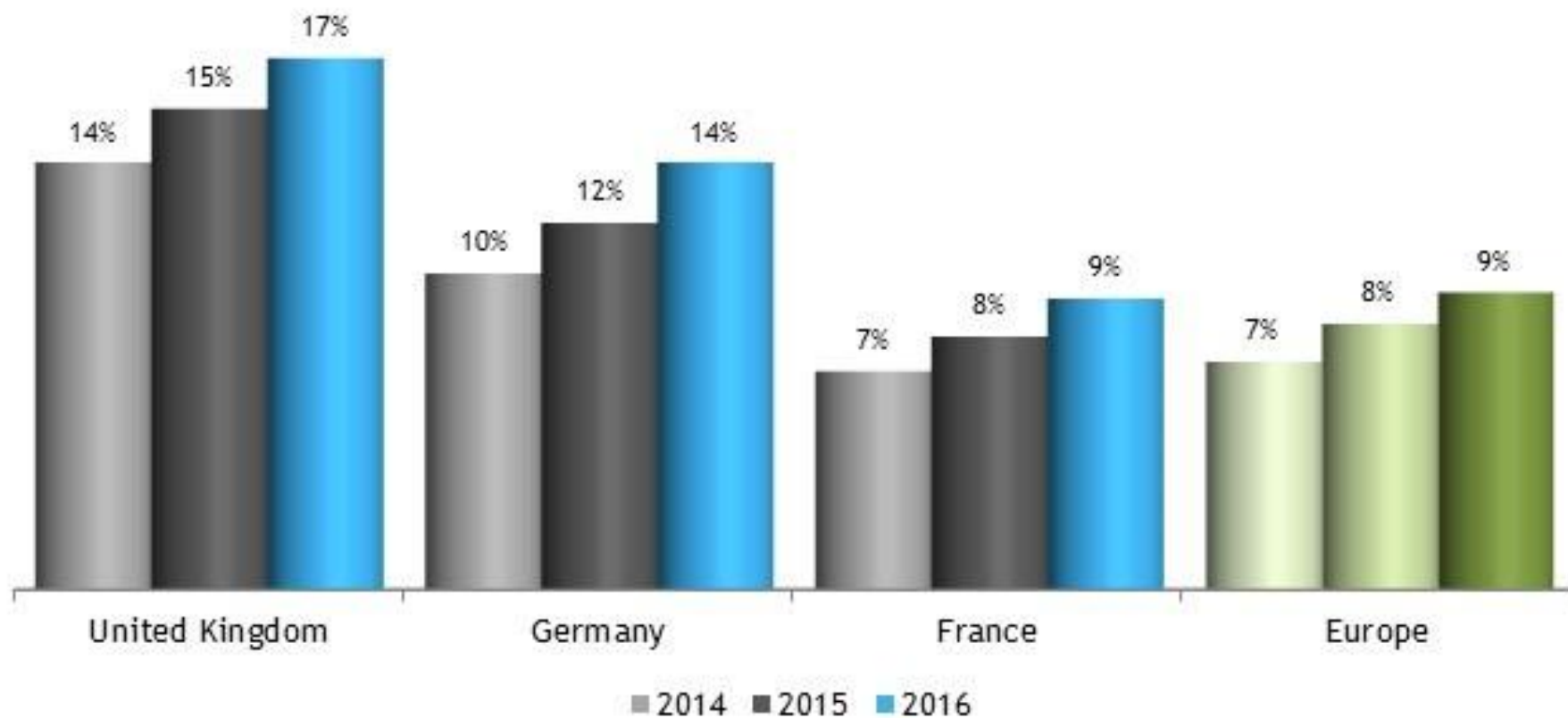
Source: Eurostat

Twenga Solutions

Якщо говорити про кількість користувачів, які купують в інтернет-магазинах, щодо загальної кількості людей, що мають доступ до Інтернету, для Європи ця статистика виглядає так:

**81,5% всіх онлайн-продажів у Європі** припадає лише на три країни – Великобританію, Німеччину і Францію.

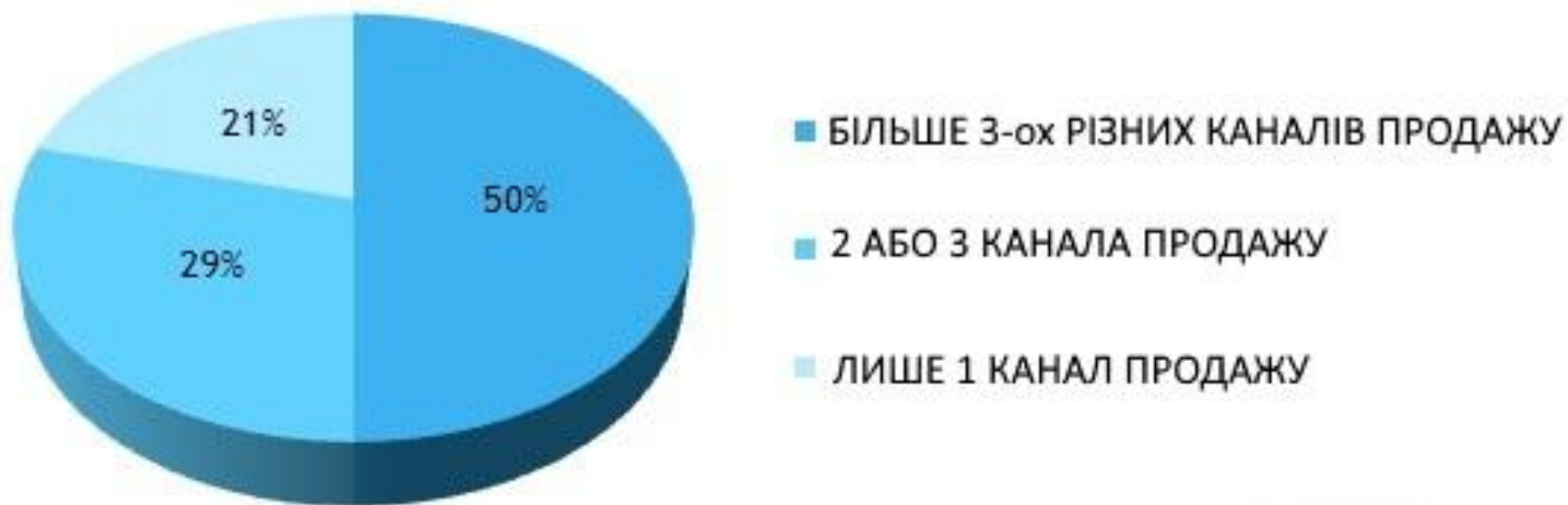
Причому із року в рік за цим показником вони показують стабільне зростання:



Source: Retail research

29% ритейлерів використовують 2 або 3 канали для продажу своїх товарів, тоді як половина продавців привертають покупців за допомогою трьох і більше каналів.

Багатоканальність стає вимушеним заходом для ефективного розвитку бізнесу.





# характерні риси, особливості, електронної торгівлі:

- **ВІРТУАЛЬНІСТЬ** — брак особистого контакту між фізичними особами-суб'єктами процесу купівлі-продажу, тобто електронна роздрібна торгівля здійснюється в режимі on-line. Реально ж роздрібна торгівля здійснюється в режимі off-line, де безпосередній фізичний контакт обов'язковий.
- **ІНТЕРАКТИВНІТЬ** – адекватне інформаційне забезпечення покупця (споживача) його запиту у вигляді інтерфейсу, тобто німого діалогу
- **ГЛОБАЛЬНІСТЬ** — брак часових, просторових, адміністративних, соціально-демографічних, асортиментно-товарних меж.
- **ДИНАМІЧНІСТЬ** — спроможність on-line торгівлі до моментальних змін і адаптації до нових умов.
- **ЕФЕКТИВНІСТЬ** — спроможність забезпечити прибуток, інші економічні вигоди, а також соціальний ефект.



**amazon.com**<sup>®</sup>

- ✓ Amazon – всесвітній інтернет магазин;
- ✓ 306 замовлень за 1 секунду;
- ✓ 3/4 американців роблять свої покупки на Amazon;
- ✓ Amazon це сервіс що захищає покупця;
- ✓ 2.000.000 продавців;
- ✓ Amazon Fulfilment (FBA) – здійснення торгівлі зі складів;
- ✓ Доступність складів FBA по усьому світу (Канада, Європа, Японія і т.д.);

Перед тим як почати повномасштабну роботу, проаналізуйте нішу, щоб отримати відповіді на два основних питання:

- Чи є у потенційної аудиторії інтерес до вашого продукту, шукають вони подібний товар в Інтернеті.
- Які особливості характерні для такого попиту (сезонність, регіон і т. п.).

## ВИБІР НІШІ



Визначити попит і перспективи зараз - **research**

У бізнесі ніхто не може обіцяти 100% успіху, і багато що тут залежить від реалістичного погляду на речі, володіння перевіреною інформацією, постановкою та перевіркою гіпотез.

- <https://adwords.google.com>
- <https://trends.google.com/trends/>
- [www.fbatoolkit.com](http://www.fbatoolkit.com)
- <http://www.unicorasmasher.com>

**Основою для прийняття рішення**, вигідною буде дана ніша чи ні, **є саме її потенціал**, а не просто бажання працювати в цьому напрямку або захоплення темою.

# аккаунт



## ІНДИВІДУАЛЬНИЙ

## ПРОФЕСІЙНИЙ

<https://services.amazon.com/content/seller-on-amazon.htm?Id=SCSOAlogin>

<https://services.amazon.com>

\$0,99 + збори Amazon

\$39,99 + збори Amazon

- Немає постійних платежів

- Багато лістингів

- Створення одного лістингу

- Облік та управління замовленнями з допомогою звітів

- Онлайн лістинг та управління замовленнями

- Аналітика, звіти, можливості

- Інструменти управління акаунтом продавця

- Створення реклами та промо акцій

- До 40 продажів у місяць

- Немає обмеження по кількості продаж

- Немає можливості рекламуватися

# Робота з постачальниками

- Пошук;
- Отримання необхідної інформації про продукт;
- Замовлення семплів (зразки);
- Вибір постачальника;
- Замовлення партії.





# **РОБОТА З ТОВАРОМ**

- Покупка/отримання/виготовлення товару;
- Відправлення товару на склади;
- Вибір правильного заголовку товару (ключові слова);
- Опис товару (текст потрібно оптимізувати по ключовим словам);
- Створення конкурентно спроможних фото;
- Брендуння;
- Стимулювання продаж.

Понад **70%** покупців вивчають **відгуки інших** перед тим, як **замовляти**. Причому роблять це не тільки на сторінці продажу, а й на інших ресурсах, щоб отримати найбільш повну інформацію про продукт.

**!!!ВІДГУКИ!!!**

А ось ще цікаві факти:

**74%** користувачів відмовляються від покупки, ознайомившись з негативною думкою, а **41%**, навпаки, – роблять імпульсивні покупки після прочитання захоплених відгуків.





# Стратегія та розрахунок витрат турнікету СПАС на Amazon

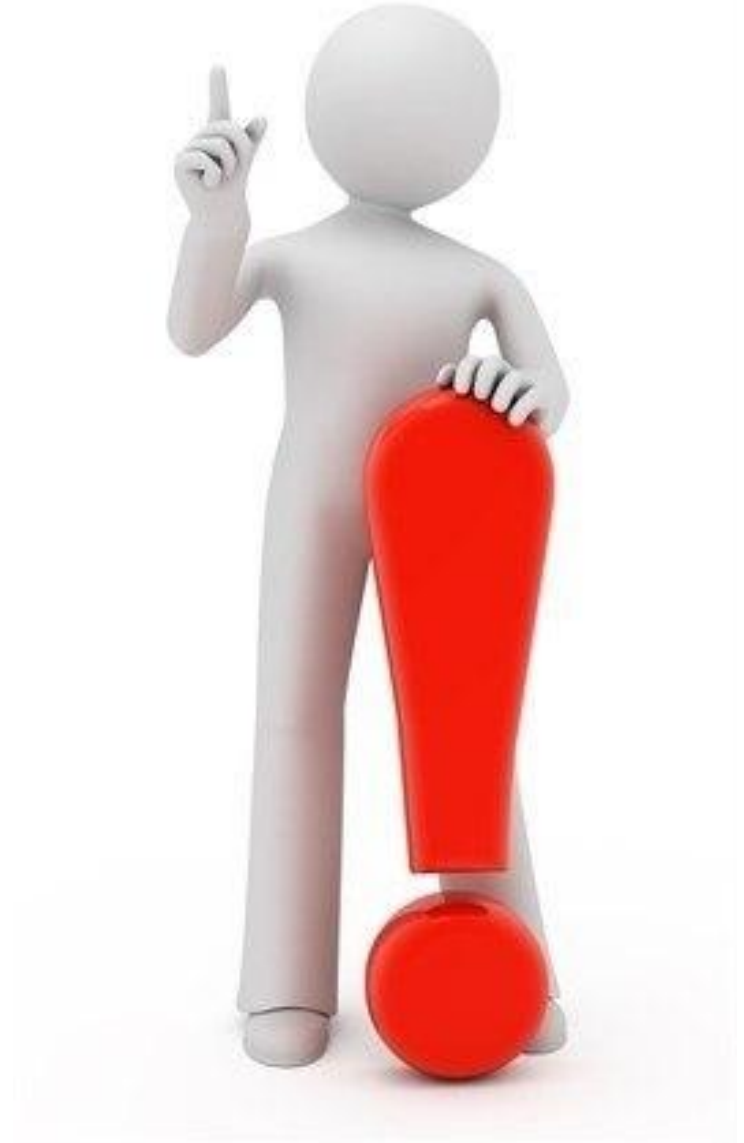
[https://docs.google.com/document/d/1cm5KRC\\_MhZOV-caXc1FWwglSG6G5twl1nq4RmgA1Utg/edit?ts=58b69e05#](https://docs.google.com/document/d/1cm5KRC_MhZOV-caXc1FWwglSG6G5twl1nq4RmgA1Utg/edit?ts=58b69e05#)



mpr.biz.ua

# Фактори що мають найбільший вплив на продажі:

- ▣ ЯКІСТЬ
- ▣ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ
- ▣ ПРАВДИВІТЬ
- ▣ ШВИДКІСТЬ
- ▣ ВІДГУКИ



1. Реєстрація у системі  
<https://myaccount.payoneer.com/>



2. Отримання карти **Payoneer**.

3. Прив'язка до аканту **Payoneer** та вивід грошей на будь-яку іншу карту українського банку.



# План для продажів на ЕВАУ

## 1. ПІДГОТОВКА

- Знайдіть свою нішу.  
Той товар, який принесе Вам успіх.
- Подивіться, чим торгують інші.
- Запасіться потрібним інструментом і найпростішими навичками фотографії;
- Розрахуйте вигідність підприємства.

## 2. РЕЄСТРАЦІЯ

- Зареєструйтеся на ебау
- Зареєструйтеся в PayPal
- Прикріпіть аккаунт в PayPal до аккаунту на Ebay



### **3. РОЗМІЩЕННЯ ТОВАРУ НА EBAY**

- заголовок і опис товару;
- розмістити зображення товару;
- призначити ціну товару;



### **4. ПРОДАЖ ТА ОТРИМАННЯ КОШТІВ**

- упакуйте і відправте товар на адресу, вказану в оплаті;
- попросіть покупця залишити відгук;
- замовте потрібні картки (Payoneer, ПриватБанк);
- виберіть транзакції для виведення;
- визначтеся зі способом отримання грошей;
- надішліть запит;



# **РОБОТА З ТОВАРОМ**

- Покупка/отримання/виготовлення товару;
- Відправлення товару на склади;
- Вибір правильного заголовку товару (ключові слова);
- Опис товару (текст потрібно оптимізувати по ключовим словам);
- Створення конкурентно спроможних фото;
- Брендуння;
- Стимулювання продаж.

# Виставляння товару НА ЕВАУ

- a. Виставите лот на ебау.
- b. Поліпшите оформлення лота, прикрасьте лот віджетами і відеороликом.
- c. Постарайтеся зробити так, щоб лот показувався якомога вище в пошуковій видачі. TOP SELLERS!!



# Прийом та вивід оплати Pay Pal

- Зареєструйте акаунт в Pay Pal
- Прикріпіть акаунт Pay Pal до акаунту в E-beu
- В Україні вона не діє Pay Pal
- Рахунок в банку Польщі, Росії чи Європі
- Америка через [Western Bid](#)





# Доставка товару та логістика

- Укр пошта (посилка США=450 грн/і бандероль=177 грн/кг);
- Міст експрес
- DHL
- UPS



## Час доставки

Європа, Світ – 10...35 днів  
Америка – 10...23 днів



# Здоров'я акаунта

## ТОП СЕЛЕР

- ✓ **швидкість відправлення:**  
якщо більше 7% можливі перевірки на правдивість;
- ✓ **дефектність** (задоволення покупців транзакцією); більше 2%/міс можливий бан.
- ✓ **відгуки покупців;**
- ✓ **ретенит рейтинг** (кількість повернень) ;
- ✓ **відсоток закритих справ без дозволу продавця:** 0,3% або менше (рішення про спорах приймає ЕБЕЙ і відповідальність на продавцю)
- ✓ **відстеження та відвантаження** має бути не менше 90%



# Переваги і вади електронної торгівлі

ПЕРЕВАГИ	ВАДИ
<b>ДЛЯ ПРОДАВЦЯ</b>	
1 Розширення торгівлі, вільний рух товару, послуги без обмежень і бар'єрів	Складність реалізації технічних, технологічних проектів, відсутність кадрів
2 Безперервність роботи торговельного об'єкта. Максимальна інтенсивність торговельного обслуговування	Несумісність платіжних систем різних країн
3 Зменшення витрат угоди, обігу, а також утримання інфраструктури	Брак правових механізмів
4 Вбудовані засоби реклами, маркетингу, інформації.	Можливий несанкціонований доступ до товару та грошових засобів, конфіденційної інформації
5 Прискорення розрахунків	
6 Відсутність обмежень комерційного бізнесу	

ПЕРЕВАГИ	ВАДИ
<b>ДЛЯ ПОКУПЦЯ</b>	
1 Доступність до товару: територіальна, демографічна, часова	Невпевненість, скутість при здійсненні дорогих покупок
2 Економія часу і грошей	Перебої з доставкою товару
3 Зручність і високий рівень торговельного обслуговування	Складність процесу повернення та обміну товару
4 Доставка товару за конкретною адресою	
5 Морально-психологічна перевага при відвіданні сайту, ознайомлення з товаром, його характеристиками	

Перспективи e-commerce в Україні – величезні, успіху досягнуть ті учасники ринку, які пропонують унікальний продукт чи послугу, знайшли свою нішу на ринку, пропонують найкраще співвідношення ціна-якість-оптимальна за ціною та термінами доставка. Реальність така, що крауд-маркетинг, формування аудиторії, стимулювання лояльності та інші форми роботи зі спільнотою стають необхідними для побудови успішного бізнесу в електронній комерції.

