

КРЕАТИВНОСТЬ ТОВАРОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

При исследовании такой темы, как продажа креативных товаров на маркетплейсах, необходимо сначала рассмотреть понятие «креативный товар». Им является продукт труда, созданный с использованием творческой деятельности.

На современном этапе развития электронной коммерции рынок находится в условиях высокой конкуренции из-за представленного на нем количества производителей. Данная ситуация заставляет их дополнять товары креативной составляющей, чтобы быть в лидерах продаж [1].

Иследуем проявление креативности товаров производителей на маркетплейсе ООО «Вайлдберриз».

ООО «Вайлдберриз» — крупная российская компания, созданная в 2004 г. и работающая в сфере электронной коммерции в сегменте B2C. Ассортимент ООО «Вайлдберриз» составляет свыше 3,6 млн товаров от 30 тыс. российских и зарубежных брендов: одежда и обувь, техника и электроника, аксессуары, быжи-товары и многое другое. Среди предлагаемых можно выделить такой популярный бренд, как Xiaomi.

Стоит отметить, что компания Xiaomi достаточно креативно подходит к производству товаров. Среди ее продукции, представленной на сайте ООО «Вайлдберриз», можно встретить ряд умных устройств, таких как маска-респиратор, термокружка-неваляшка, умные часы и весы, сенсорный дозатор для жидкого мыла, электрические отвертки [2].

Термокружка-неваляшка Xiaomi благодаря встроенной присоске позволяет забыть о страхе разлить напитки на поверхности рабочего стола. Инновационная разработка дизайнеров помогает избежать случайного проливания жидкости. Чтобы отсоединить девайс от стола, достаточно просто поднять его вертикально вверх [3].

В условиях эпидемии следует тщательно следить за гигиеной рук. Дозатор для жидкого мыла Xiaomi Mijia Automatic Foam Soap Dispenser оснащен инфракрасным сенсором, благодаря которому не надо ничего нажимать для подачи мыла, чтобы удалить грязь со своих рук. Одной бутылки объемом 320 мл хватит для обработки двух рук пеной на 400 раз. Товар имеет много отзывов из Беларуси и России, т.е. он популярен в этих странах [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что большое количество производителей знает о высокой конкуренции. Для того чтобы справиться с ней, производителям необходимо изобретать креативные товары. В таком случае их продукция будет пользоваться высоким спросом.

Источники

1. *Ветрова, Е. Н.* Состояние и перспективы развития электронной коммерции / Е. Н. Петрова, Е. А. Яковенко // Экономика и экол. менеджмент. — 2016. — № 3. — С. 65–70.

2. *Фальковская, Т. Ю.* Индекс креативного капитала региона: вызовы и перспективы // Креативные стратегии и креативные индустрии в экономическом и социальном пространствах региона : материалы Второй регионал. науч.-практ. конф. — Иркутск, 2019. — С. 29–36.

3. Термокружка неваляшка Xiaomi [Электронный ресурс] // WILDBERRIES. — Режим доступа: <https://www.wildberries.by/catalog/94829062/detail.aspx>. — Дата доступа: 18.11.2022.

4. Автоматический дозатор для жидкого мыла Xiaomi [Электронный ресурс] // WILDBERRIES. — Режим доступа: https://www.wildberries.ru/catalog/14137405/detail.aspx?utm_source=vkentryprofit&click_id=v1_618354322. — Дата доступа: 18.11.2022.