

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ**

Интернет-торговля в последние годы очень активно развивается, причем по многим направлениям.

Предприниматели, решившие открыть торговый бизнес, нередко задумываются о том, в каком формате его сделать: обычный магазин (offline) или интернет-магазин (online). Одним из основных преимуществ обычного магазина является то, что ему больше доверяют, чем интернет-магазину. В то же время оборот интернет-торговли растет гораздо быстрее, чем оборот обычной торговли. По данным маркетплейса Deal.by, за 2021 год онлайн-продажи в белорусских интернет-магазинах выросли на 25 % — до 3,4 млрд руб. Доля интернет-продаж в розничном товарообороте страны составила 5,8 % [2]. При этом у покупателя все равно в приоритете остается оформление сделки через обычный магазин. Данный выбор основывается на том, что в обычном магазине в меньшей степени ощутима возможность покупки не соответствующего потребности товара.

Однако благодаря эффективному продвижению интернет-магазина многие покупатели предпочитают подбирать подходящие товары или услуги онлайн. Именно поэтому и нужен маркетинг: он повышает узнаваемость бренда и стимулирует потенциальных покупателей. При развитии интернет-магазина маркетологи применяют цифровые стратегии в социальных сетях, разрабатывают интернет-контент, задействуют поисковые системы и проводят кампании с помощью электронной почты. Одним из эффективных способов продвижения интернет-магазинов является интеграция — продвижение через уже популярные платформы, приложения. Инструментом продаж для интернет-магазинов являются и маркетплейсы, на которых покупатель может оформить и оплатить заказ и доставку товаров без перехода на сайт магазина. Среди торговых площадок, работающих на белорусском рынке, к маркетплейсам можно отнести: каталог Onliner.by, торговый портал shop.by, deal.by и др.

Рекламную деятельность в Республике Беларусь регулирует Закон «О рекламе». Им установлены определенные требования к рекламе, которая должна быть достоверной, этичной и добросовестной, создаваться на белорусском и (или) русском языках с указанием юридических данных рекламодателя и др.

В отличие от интернет-магазинов традиционные магазины чаще всего продвигают свои товары или услуги через рекламу на телевидении, радио или используют наружный и транзитный способы продвижения. Традиционные игроки диверсифицируют свою деятельность посредством открытия интернет-магазина и торговли на маркетплейсах.

Таким образом, можно сказать, что на сегодняшний день интернет-магазины опережают в развитии традиционные магазины, отличающиеся от них

способами продвижения. Но при этом на сегодняшний день нельзя сказать, что традиционные магазины ушли из предпочтений покупателей: они все еще востребованы, поскольку удобны при покупке товаров.

#### **Источники**

1. В чем разница между офлайн и онлайн магазинами — особенности ведения бизнеса в реальных и виртуальных магазинах [Электронный ресурс] // inSales. — Режим доступа: <https://www.insales.ru/blogs/university/oflayn-i-onlayn-magaziny>. — Дата доступа: 25.11.2022.

2. В трендах — азарт и б/у. Что белорусы покупали в интернете в 2021 году [Электронный ресурс] // iLex. — Режим доступа: <https://ilex.by/v-trendah-azart-i-b-u-chto-belorusy-pokupali-v-internete-v-2021-godu/>. — Дата доступа: 25.11.2022.