

вы, рекомендации и кейс-стадии от довольных клиентов могут существенно повысить доверие к компании и ее продуктам.

Регистрация предприятий: электронные коммерческие платформы должны быть зарегистрированы в соответствующих государственных органах. Защита данных: обязательное соблюдение правил обработки персональных данных пользователей. Транспарентность: предоставление полной информации о товарах и услугах, включая цены, условия доставки и гарантии.

Законодательство влияет на продвижение спортивных товаров следующими способами:

- строгие требования к рекламе спортивных товаров, включая информирование потребителей о рисках и ограничениях;
- обязательное предоставление полной информации о товарах, включая их состав и производителя.

Цифровизация: увеличение использования цифровых платформ и инструментов для продвижения и продажи товаров. Персонализация: индивидуальный подход к каждому клиенту, учитывая его потребности и предпочтения.

Экологичность: внедрение экологически чистых технологий и материалов в производство спортивных товаров.

Инновации в области здоровья: разработка продуктов для поддержания здоровья и физической формы.

В ходе проведения данного исследования была выявлена эффективность продвижения спортивных товаров посредством электронной коммерции в секторе B2B в Республике Беларусь с учетом законодательных актов и регуляторных требований.

Источник

О развитии цифровой экономики : Декрет Президента Респ. Беларусь от 21 дек. 2017 г. № 8. — Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2024.

К. В. Богданова, А. А. Тихонова
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л. В. Безпалько

РОЛЬ ОТЗЫВОВ И РЕЙТИНГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОВЕРИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ К ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАМ

Электронная торговля продолжает динамично развиваться. Одним из факторов ее развития является доверие покупателей, которое среди прочего формируется под воздействием отзывов и рейтингов интернет-магазинов (далее — ИМ). Они помогают потенциальным

покупателям оценить надежность ИМ, качество товаров, а также уровень торгового обслуживания, что особенно важно в условиях отсутствия прямого контакта с продавцом.

Влияние на покупателей рейтингов и отзывов, оставляемых на сайте ИМ, проявляется в следующем:

- формирование первого впечатления. Высокий рейтинг ИМ и положительные отзывы создают благоприятное первое впечатление, повышая вероятность того, что пользователь выберет именно этот ИМ. Первое впечатление может быть решающим, ведь в условиях высокой конкуренции пользователи могут быстро перейти к предложению другого продавца;

- социальное доказательство. Люди склонны полагаться на опыт других, чтобы снизить риск неудачной покупки. Чем больше положительных отзывов и высоких оценок у ИМ, тем выше вероятность, что покупатели воспримут магазин как надежный;

- прозрачность и подотчетность. ИМ, активно отвечающие на отзывы, демонстрируют заботу о своих покупателях и готовность решать возникающие проблемы. Это повышает уровень доверия и лояльности. Когда покупатель видит, что ИМ реагирует на негативные отзывы и стремится исправить ошибки, он чувствует, что его мнение важно. Это может привести к повторным покупкам и рекомендациям ИМ другим пользователям;

- рейтинг как индикатор качества. Звездочные рейтинги или числовые оценки помогают быстро оценить общее качество товара или услуги ИМ. Для многих покупателей этот фактор становится решающим при выборе товара.

Положительный эффект рейтингов и отзывов для ИМ:

- рост продаж. Доверие, основанное на отзывах и высоких рейтингах, приводит к увеличению количества покупателей и, соответственно, объема продаж. ИМ, которые активно работают с отзывами, имеют возможность не только привлекать новых покупателей, но и удерживать старых;

- повышение конкурентоспособности. ИМ с высоким рейтингом и положительными отзывами имеют преимущество перед конкурентами, даже если у них цены выше. Это связано с тем, что покупатели готовы заплатить больше, будучи уверенными в качестве и надежности;

- улучшение качества работы. Отзывы помогают ИМ получать обратную связь, выявлять слабые стороны и совершенствовать свои торговые процессы. Анализ отзывов также может помочь выявить сильные и слабые стороны ассортимента, что позволит более эффективно управлять запасами и предлагать товары, которые действительно интересуют покупателей.

Помимо положительного эффекта рейтинги и отзывы могут создавать следующие риски:

- фальсификация отзывов подрывает доверие покупателей не только к конкретным ИМ, но и к системе отзывов в целом;

- негативные отзывы. Даже единичные негативные комментарии могут повлиять на репутацию ИМ. Важно правильно реагировать на критику, предлагая способы решения проблем;

- зависимость от рейтинговых платформ, что создает риск манипуляций.

Таким образом, отзывы и рейтинги играют ключевую роль в формировании доверия покупателей к ИМ. Они не только помогают сделать осознанный выбор, но и значительно влияют на успех самих ИМ. В условиях растущей конкуренции и постоянного изменения потребительских предпочтений работа с отзывами становится необходимым элементом стратегии любого успешного бизнеса в сфере электронной торговли.

Т. Н. Босько
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ Г. ГРОДНО

Объекты культурного наследия занимают значительную часть г. Гродно и являются свидетелями исторических событий и носителями культуры. В Государственный список историко-культурных ценностей Республики Беларусь включено 68 недвижимых материальных историко-культурных ценностей (448 объектов), размещенных в г. Гродно.

При приспособлении недвижимых историко-культурных ценностей под современные нужды зачастую происходит превращение объекта недвижимости в другой, новый объект, с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта возрастает. Экономическую деятельность, связанную с развитием такой недвижимости, принято называть редевелопментом [1].

Основные преимущества редевелоперских проектов г. Гродно: наличие в центре города промышленных зон, иных объектов, имеющих статус историко-культурной ценности; удобных транспортных путей; внешних инженерных коммуникаций и др.

Несмотря на все преимущества и инвестиционную привлекательность редевелопмента, многие компании с осторожностью подходят к реализации таких проектов, потому что в процессе работы сталкиваются с рядом проблем: наличие у объекта нескольких собственников; расселение граждан; ограничения и сервитуты; прохождение полного цикла разрешительных и согласовательных инстанций; сочетание планируемого объекта с Генеральным планом города и