

оспаривать эту идею, предлагая уже свое, также лучшее решение по распределению средств. А управление финансами — это не игрушка в песочнице, от этого зависит судьба многих людей. Используя правило изменения опорного уровня, пробуем решить описанные выше ситуации. В случае с детьми и игрушкой можно поступить несколькими способами: дать каждому по игрушке; забрать ее у обоих; или изменить конечную цель и предложить «играть вместе». Что-то подобное можно применить и для руководителей компании: определить часть бюджета, за которую каждый будет нести ответственность, расходуя по своему желанию; перенаправить средства в другой отдел, другому руководству; оставить финансы нетронутыми до лучших времен.

Таким образом, при возникновении конфликтной ситуации, нужно уметь правильно ее классифицировать, увидеть опорные уровни или мотивы, которые движут конфликтующими сторонами, — и просто изменить ситуацию, которая эти уровни создает и формирует мотивы поведения.

Источники

1. *Kaufman, J. The Personal MBA: A World-Class Business Education in a Single Volume / J. Kaufman // Worldly Wisdom Ventures LLC, 2012. — №4.*

СНИЛ «Гандаль»

Д.И. Горошевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л.С. Климченя, канд. экон. наук, доцент

ПРЕИМУЩЕСТВА СОЗДАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Интернет-магазины сегодня обладают большими преимуществами перед обычными магазинами. Новые технологии не стоят на месте, и с помощью таких специализированных сайтов клиенты могут совершать любые покупки, даже не выходя из дома.

Преимущества Интернет-магазина следующие:

– низкая стоимость аренды. Все затраты сводятся к ежемесячной оплате хостинга. Если смотреть по средним ценам на рынке, то это примерно от 10 дол. за обычный аккаунт и до 30–40 дол. за VPS [1];

– быстрая скорость запуска. Команда хороших исполнителей способна запустить работающий онлайн-магазин под ключ всего за 2–3 недели;

– большой охват аудитории. Владелец Интернет-магазина получает доступ к огромному рынку, аудитория которого сравнима с общим количеством Интернет-пользователей в стране;

– постоянная доступность. 24 часа в сутки и 7 дней в неделю — магазин доступен всегда. У каждого свои привычки и есть немало лю-

дей, у которых днем просто нет свободного времени. Делать заказы они предпочитают ночью;

- легкий порог вхождения. Для создания Интернет-магазина под ключ, например, на платформе ImageCMS Shop, в большинстве случаев будет достаточно бюджета на уровне 1000 дол. Лицензию на создание интернет-магазина можно купить всего за 350 дол. (редакция PRO), а остальное — затраты на уникальный дизайн, верстку, контент, хостинг и т.п.;

- низкая стоимость содержания. Из всех необходимых затрат для поддержания работы Интернет-магазина его владельцу понадобится только оплата хостинга и заработный фонд для оплаты работы продавца-консультанта;

- широкий ассортимент товаров. В Интернет-магазине можно разместить информацию о неограниченном количестве товаров а для дополнительных нескольких десятков или сотен товаров достаточно будет просто создать несколько дополнительных страниц;

- автоматизация. Большую часть всего процесса работы Интернет-магазина можно полностью автоматизировать: начиная от добавления товара на сайт и заканчивая оформлением и подтверждением заказа. Можно настроить автоматические фильтры товара и многое другое;

- аналитика. Наиболее важное преимущество Интернет-магазина как бизнеса. Аналитика дает возможность отслеживать практически каждое действие посетителя на сайте, проанализировать эффективность вложения каждого потраченного на онлайн-рекламу доллара. При грамотном применении такая информация может дать действительно большие преимущества.

Стоит отметить, что в 2017 г. число Интернет-магазинов в Республике Беларусь, зарегистрированных в торговом реестре, выросло по сравнению с 2016 г. на 17,2 % и достигло 16 175. При этом, по данным Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, 49,2 % Интернет-магазинов принадлежали юридическим лицам, а 50,8 % — индивидуальным предпринимателям [1].

Таким образом, многие предприниматели все еще задумываются над тем, нужно ли переходить в Сеть и создавать Интернет-магазин, в то время как их конкуренты уже работают и развивают свой бизнес. Однако ввиду последних тенденций скоро будет все с точностью до наоборот: владельцы успешных Интернет-магазинов начнут задумываться: нужны ли им оффлайн-торговые точки, если доходы с этих источников сопоставимы.

Источники

1. Количество интернет-магазинов в Беларуси с начала года увеличилось на 10 % [Электронный ресурс] // БелТА. — Режим доступа: <https://m.belta.by/society/view/kolichestvo-internet-magazinov-v-belarusi-s-nachalagoda-uvlechilos-na-10-311717-2018/>. — Дата доступа: 03.12.2018.