

- расширение географии — следующим витком развития шеринг-экономики другим термином будет выход в регионы, особенно это важно для каршеринг-сервисов и шеринга велосипедов;

- взросление аудитории — во многих секторах шеринг-экономики (в том числе С2С-коммерции и шеринга в целом) рост аудитории тесно связан с увеличением возрастной категории 45+;

- снижение средних чеков — шеринг становится повседневной моделью: пользователи арендуют транспорт на меньшие дистанции, продают и покупают все более «мелкие» вещи на площадках прямых продаж;

- развитие доверия — P2P-сервисы внедряют страхование, внутреннюю верификацию пользователей по документам и др.

Уже на сегодня ЭСП в Беларуси приобретает черты устойчивого развития, которому необходимы поддерживающие мероприятия от финансовых учреждений и расширение перечня оказываемых услуг.

Источники

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the committee of the regions: A European agenda for the collaborative economy [Electronic resource] // EUR-Lex. — Mode of access: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2016%3A356%3AFIN>. — Date of access: 24.11.2020.

2. Grybaitė, V. Motives for participation in the sharing economy — evidence from Lithuania [Electronic resource] / V. Grybaitė, J. Stankevičienė // ResearchGate. — Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/313086670_Motives_for_participation_in_the_sharing_economy_-_Evidence_from_Lithuania. — Date of access: 24.11.2020.

А. И. Повшко, Д. А. Стонис
БГЭУ (Минск)

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

ВЫБОР ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Платформы электронной коммерции — это программное обеспечение, которое позволяет компаниям запускать, размещать и управлять своим интернет-магазином. Продажа в Интернете стала настолько рентабельным, действенным и популярным способом торговли в цифровой среде, что каждый хочет быть причастным к ней. В результате десятки различных компаний предлагают свои услуги.

При таком выборе становится актуальным вопрос, какая платформа будет лучше удовлетворять потребности определенного бизнеса [1].

Основными моментами, на которые следует обратить внимание при выборе, являются следующие:

- стоимость — большинству владельцев небольших магазинов нужны площадки электронной коммерции, которые содержат множество полезных инструментов, но при этом имеют относительно низкую цену;

- бэкэнд-инструменты. Необходимо определить, какая поддержка нужна для оптимальной работы. Платформа может иметь доступ к плагинам WordPress, поддержку CSS и SKU или даже систем управления приложениями для мобильных устройств [2];

- масштабируемость. Успешный бизнес имеет тенденцию к росту. По мере роста компании владельцу может потребоваться поддержка неограниченного количества продуктов, новых способов оплаты и даже продажи цифровых продуктов;

- скорость и производительность: владельцам бизнеса будет сложно убедить кого-либо покупать их продукты, если их страницы не загружаются быстро;

- простота использования. Платформы электронной коммерции с открытым исходным кодом зачастую сложнее использовать, чем их размещенные аналоги;

- пользовательский опыт. Процесс работы с платформой и размещение товара на электронной витрине должен быть комфортным и действенным, однако следует учитывать опыт, который получают клиенты, насколько он будет прост и комфортен для них;

- маркетинговые инструменты. Некоторые платформы предоставляют доступ к таким инструментам, как возможность восстановления брошенной корзины, инструменты SEO и системы электронного маркетинга;

- возможность настройки. Платформы с открытым исходным кодом более настраиваемы, чем их размещенные аналоги. Однако в большинстве случаев все равно можно изменить внешний вид своего интернет-магазина, используя редакторы и темы в реальном времени.

Каждая организация выбирает наиболее значимые моменты в своей работе и, исходя из них, делает свой выбор.

Источники

1. The 20 best e-commerce platforms for websites in 2020 [Electronic resource] // Virto Commerce. — Mode of access: <https://virtocommerce.com/glossary/best-e-commerce-platforms>. — Date of access: 18.11.2020.

2. Alibaba Cloud E-Commerce Solution [Electronic resource] // Alibaba Cloud. — Mode of access: <https://www.alibabacloud.com/solutions/e-commerce/>. — Date of access: 18.11.2020.