Как торговать в следующем 2017-м году, чтобы остаться в плюсе?

Если вы предприниматель и место вашей дислокации – Украина, то вы просто не имеете права не знать, что такое **e-commerce. Конечно, электронная торговля развивается по всему миру, однако в нашей слишком много препон для развития торговли в реале, что дает электронной торговле ощутимую фору.**

**Хотите продавать свой товар или услугу каждому, у кого в кармане мобильный телефон? Тогда поговорим о том, как перейти на электронные рельсы, если вы еще этого не сделали, при этом затратив минимальные средства на свое появление и продвижение в интернет-пространстве.**

**e-commerce – «нагальна потреба» украинских предпринимателей**

**Даже самые мелкие предприниматели знают, что для прибыльных продаж сегодня необходимо сделать сайт. Почему так происходит? – Потому, что e-commerce – единственная отрасль торговли, которая показывала значительный рост в период кризиса, продолжает показывать достаточный прирост в текущем году и позволяет надеяться на ощутимую надбавку в следующем 2017-м году.**

**Так, эксперты отрасли прогнозируют, что массовая доля электронной торговли возрастет в следующем году еще на 17%. Это в целом по миру. В нашей же стране прирост должен составить впечатляющие 20-30%. Для сравнения – в 2015-м отрасль показала + 25%, в текущем - +20%. Если говорить откровенно, электронная торговля едва ли не единственная ветвь украинской экономики, которая стабильно развивается сегодня.**

**Безусловно, это достаточный аргумент для того, чтобы войти в эту сферу как предприниматель.**

**Малый e-commerce делает большие шаги**

**Стимулирующая информация для украинских предпринимателей: небольшие нишевые магазинчики в ближайшем времени будут наиболее успешными в Интернете. Как говорят эксперты, Розетка и подобные ресурсы уже существуют, их карта разыграна, и стать успешным на фоне таких гигантов поможет именно узкопрофильность и мастерство в выбранной нише.**

**Поскольку наблюдается рост электронной торговли, то и количество участников рынка постоянно растет. На их фоне, а также учитывая дальнейшее развитие отрасли, следует сразу же занять нужную нишу рынка, правильно себя позиционировать, чтобы в дальнейшем, когда такие лакомые ниши будут заняты, не кусать локти.**

**Мы не будем обсуждать, что нужно сделать свой сайт, поскольку данное утверждение уже аксиома, не требующая доказательств. Поговорим о том, каким сайт должен быть и какие современные мировые тренды электронной коммерции должен отражать. Итак:**

***Самый главный тренд***

**Самый главный тренд и задача, требующая немедленно выполнения – это мобильная адаптация сайта, если он уже существует, либо создание изначально адаптированного под мобильные устройства веб-ресурса. Мобильный шопинг это уже не просто один из сегментов электронной торговли, это ее мейнстрим!**

**Чтобы понять, насколько это важно, задумайтесь над такими цифрами: каждый год число пользователей Интернета в нашей стране росло и росло. Начиналось все с декстопного Интернета, то есть такого, в который заходят со стационарного компьютера, потом появились и мобильные пользователи. Так вот, в этом соотношении произошли революционные изменения! Все прямо стало с ног на голову: количество декстопных пользователей достигло максимума и уже не увеличивается. При этом постоянно и быстрыми темпами растет число мобильных интернет-пользователей. Тенденция настолько глобальна, что в скором времени уже не будет необходимости делить интернет на декстопный и мобильный, так как он в целом станет мобильным на 95%, а декстопным будут пользоваться в основном по профессиональным вопросам.**

**Что это значит? Это значит, что покупки и заказы люди делают со смартфоном, это уже так, а в скором времени станет еще более очевидным. У такого интернет-пользования свои особенности: фото воспринимаются иначе и должны быть очень качественными, время просмотра страниц сайта и принятия решения сокращается, полей для заполнения и кнопок для перехода должно быть минимум. Плохо смотрятся через смартфоны сайты, которые так любят наши начинающие предприниматели: с анимацией и перегруженные с точки зрения дизайна. Впрочем, обо всех этих особенностях хорошо знают специалисты, которые адаптацией сайтов занимаются. Вам эти тонкости не нужны. Вам главное понять то, что именно таким, адаптированным, должен быть ваш сайт. Иначе вы опоздаете на поезд успешной торговли.**

***Другие тенденции***

* **Персонализация и еще раз персонализация. Берите покупателя в оборот и удерживайте его с помощью дисконтов, клубных карт, программ лояльности, работайте индивидуально!**
* **Сообщества, соцсети и прочие круги. Статистика утверждает, что 70% покупок делаются по рекомендациям, которые передаются покупателями друг другу. Есть и такие интересные статистические данные: 2/3 покупателей ищут в соцсетях независимую информацию о сайте, на котором планируют сделать покупку/заказать услугу. До 40% возрастают случаи импульсивного принятия решения о покупке после прочтения положительных отзывов на таких ресурсах.**
* **Путь в регионы. Невозделанная электронной торговлей ниша – это регионы нашей страны. Делайте ставку на продвижение по регионам, на хорошую логистику, и тогда каждый владелец смартфона в любой глубинке будет знать, как заполучить нужный товар или услугу именно с вашего сайта.**

**Вывод: в наше время, когда мобильные устройства все дешевеют, а новые пользователи Интернета начинают знакомство с ним уже сразу через смартфоны, имеет смысл начинать электронный бизнес сразу же с адаптированных под мобильные устройства сайтов.**

**Сегодня отличное время, чтобы создать себе такой, ведь отрасль демонстрирует стабильное развитие, а рынок еще не перенасыщен серьезными участниками.**

**Создайте сайт или закажите адаптацию существующего, займитесь продвижением в регионах и продумайте систему персонализации клиентов - и успешно торгуйте в Интернете в следующем 2017-м году!**