

ОГЛЯД ВЕБ-САЙТІВ ДЛЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Стрімкий розвиток мережі Інтернет, застосування новітніх технологій та комунікацій у комерційній діяльності та повсякденному житті зумовило виникнення нових економічних явищ, таких як електронна комерція. Успіх будь-якого бізнесу багато в чому залежить від того, наскільки ефективно компанія доводить свою інформацію до клієнтів та партнерів. Наразі важко уявити велику компанію без інтернет-сайту. Наявність у компанії мережевого представництва не тільки посилює позитивний образ фірми, а й говорить про надійність та ґрунтовність компанії, створює певний імідж та враження. Плюси є не тільки для покупців, інтернет-магазин це чудова можливість відкрити власний бізнес, який не вимагає вкладень в оренду та зарплату продавцям і працює 24 години на добу.

Було проаналізовано три аналоги подібних веб-сайтів, а саме: Amazon.com, AliExpress.com та eBay.com.

eBay можна порівняти з великим міжнародним ринком, на якому як компанії, так і звичайні люди пропонують свій товар усьому світу. eBay.com є сьомим за відвідуваністю сайтом в США, і багато відвідувачів можуть стати вашими покупцями, якщо застосовувати правильну тактику продажів і пропонувати конкурентний продукт. Зареєструвавшись на сайті для того, щоб продати рідкісний чи унікальний товар система аукціону eBay може стати найкращим рішенням. Недоліком сайту є те, що більшість операцій купівлі-продажу товару здійснюється через платіжну систему PayPal, що належить eBay. Хоча це і збільшує безпеку обох сторін, але також викликає деякі проблеми, такі як утримання ваших коштів, блокування рахунку та інші.

Amazon - це великий комерційний сайт, де реалізуються не тільки товари від продавців, але і від самого «Амазона». Перший, і важливий плюс Amazon – це різноманітність товару. Це не просто онлайн магазин, це онлайн супермаркет, з сотнями тисяч різних товарів. Іншими перевагами продажу через Amazon є повний опис та відгуки покупців, функціональність веб-сайту та простота операцій. До недоліків можна віднести правила обслуговування клієнтів, конкуренцію, вартість реклами, конкуренцію з боку самої Amazon, мінімальний контроль і віддалені відносини з клієнтами.

AliExpress – величезний гіпермаркет, який складається із тисячі окремих інтернет-магазинів чи продавців. Ви можете знайти кілька пропозицій для купівлі і вибрати оптимальну ціну. Для оплати товару варіантів дуже багато, але основний це використання для оплати банківської картки (системи Visa або MasterCard). При цьому платити можна навіть у рублях, гривнях або в будь-якій іншій місцевій валюті. При цьому гроші конвертуються. Крім карток, сплатити можна через Qiwi, Yandex.Money, Webmoney та грошові перекази. Покупець може вибрати з кількох способів доставки, включаючи і платні (товар прийде швидше).

Переглянувши та проаналізувавши аналоги розроблюваного програмного продукту, можна дійти висновку, що компанії є найбільшими конкурентами, хоча способи реалізації товару через eBay, Amazon, AliExpress методи їх діяльності, функціонал багато в чому різні. У таблиці 1 представлена порівняльна характеристика аналогів веб-сайтів для електронної комерції.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика аналогів

Характеристика	eBay.com	Amazon.com	AliExpress.com
Зручність інтерфейсу	-	+	+
Сучасність дизайну	-	+	+
Повна інформація про товар та відгук від користувачів	+	+	+
Багатофункціональний пошук	+	+	+
Особистий кабінет користувача	+	+	+
Різнманітність платіжних систем	-	+	+
Можливість порівняння цін одного і того самого товару	-	-	+

Таким чином, основними рисами веб-сайту для електронної комерції мають бути: зручний інтерфейс, сучасний дизайн, багатофункціональний пошук, наявність особистого кабінету користувача, повна інформація про товар та відгук від користувачів, можливість порівняння цін одного і того самого товару. Отже, проведений аналіз аналогів дозволив визначити основний функціонал майбутнього веб-сайту для електронної комерції, а також вимоги до програмного продукту.