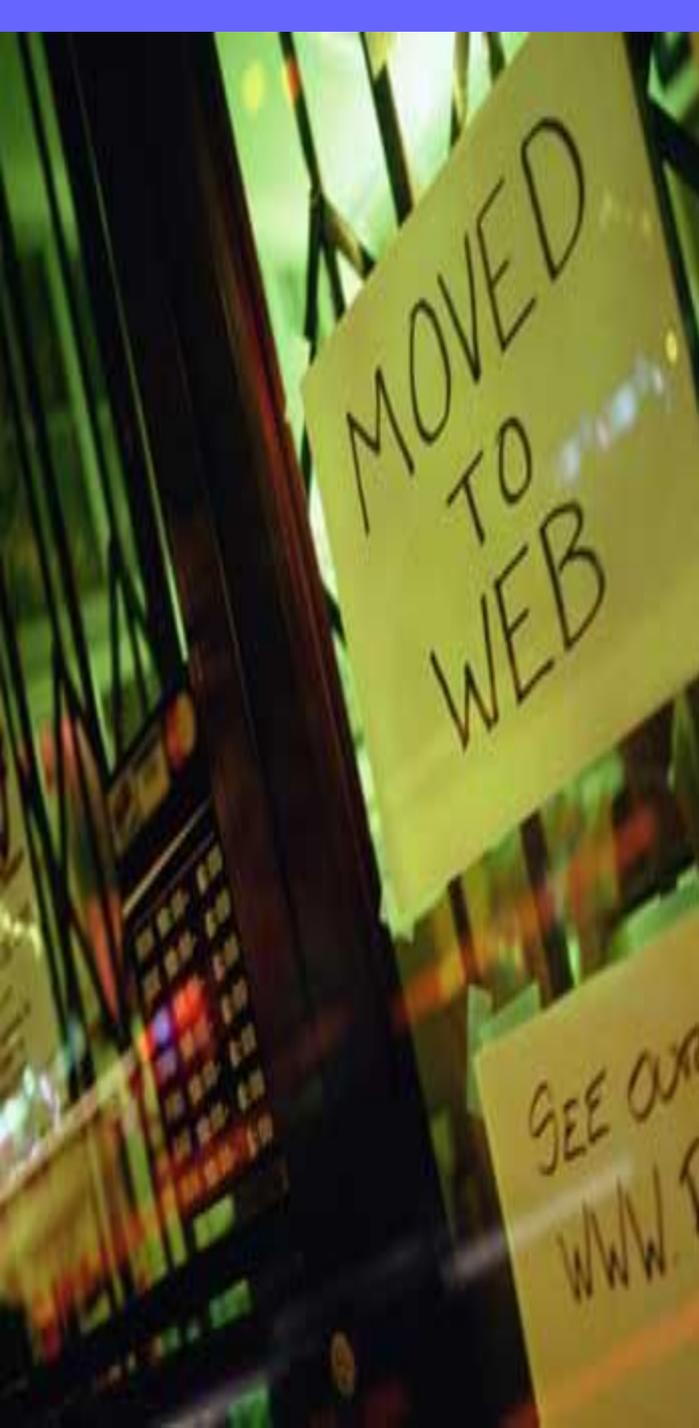


# Анализ интернет-магазинов

---

Выполнила: Е.М.Кускова

Научный руководитель: к.т.  
н. А.П.Сериков



# Введение:

Цель проекта – провести исследование сайтов, которые ориентируются на продажу товаров, услуг в сегменте B2C, исследовать интернет-магазины.

# Задачи проведенного исследования :

- Определить отношение заказчиков к интернет-магазинам;
- Углубить знания потребителей в этой сфере.

# Объем онлайн-торговли

Было рассмотрено первое полугодие 2008 года. Объем онлайн-торговли составил приблизительно 395 миллиона долларов.

И, если рассматривать прогноз на весь 2009 год, то эта цифра должна достигнуть 800 млн. долл.

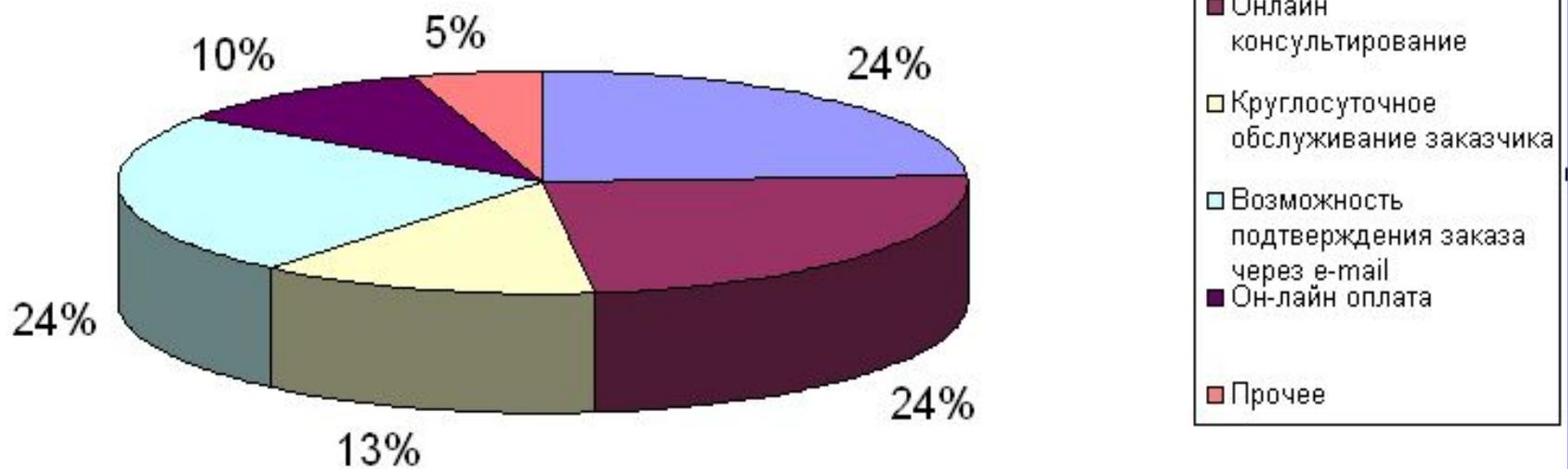
# Выборка

В ходе проделанной работы были рассмотрены и проанализированы более чем 350 интернет - ресурсов, которые представляют различные товарные категории:

- товары для домашнего хозяйства - 16%,
- автомобили и комплектующие - 16%,
- одежда - 15%,
- бытовая техника и электроника - около 11%

# Услуги он-лайн магазинов

Спектр услуг



# Результаты исследования

- 36% интернет-магазинов имеют дружественный интерфейс,
- 43% предоставляют исчерпывающую и достоверную информацию о предлагаемых товарах,
- 51% предоставляют возможность оплаты через электронный кошелек.

# Результаты исследования

- Лидеры в интернет-торговле - товары, для которых весь торговый цикл может происходить с помощью сети.





К данной категории товаров относятся следующие товарные группы:

- информация,
- электронные журналы и книги,
- игры и контент,
- программное обеспечение, музыка,
- Фильмы,
- аналитическая информация.

Полученные в ходе исследования данные помогли определить приблизительные цифры, относящиеся к электронной торговле в изучаемом сегменте B2C.

# Выводы

Для осуществления онлайн-торговли важны следующие показатели:

- ◆ удобство заказа товара,
- ◆ дружелюбный интерфейс,
- ◆ удобство способа доставки,
- ◆ уверенность в подлинности информации о имеющемся товаре, о его свойствах.



Хорошее обслуживание покупателей остается самым важным критерием как в «реальной жизни», так и в торговле в сети.

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ !**

