

image not found or type unknown



Долгое время покупки совершались офлайн. Для того, чтобы приобрести товар, нужно было добраться именно в ту точку, где продавалась нужная вещь и не всегда она была в наличии. Большое количество проблем возникало у жителей деревень. Из-за маленького населения не было смысла везти более дорогие, импортные либо редкие товары. Продавцам это было попросту не выгодно из-за логистических расходов и низкой покупательской способности в провинциях.

В городах с этим дела обстояли лучше. Выбор на рынках и в магазинах был гораздо больше. Но городские покупатели сталкивались с другой проблемой. Чтобы выбрать товар, нужно было проехать по всем магазинам города и узнать о наличии товара и его характеристиках можно было только на месте.

Раньше людям приходилось тратить огромное количество свободного времени на выбор и покупку необходимого товара. Иногда уходило несколько суток на поиск нужной по размеру и фасону вещи.

Говорить о проблеме покупок экзотических продуктов и говорить не стоит, потому что позволить себе их мог далеко не каждый. А те, кто обладал нужной суммой попробовать экзотический фрукт мог только посетив страну, где растут и производят те самые экзотические товары.

**Так нужна ли покупателям интернет-торговля? Не задумываясь:
«Определённо, ДА!». Ведь сколько проблем она решает .**

Мы можем узнать о наличии и характеристиках товара прямо у себя дома. А чаще всего у нас есть возможность на сайте магазина прочитать мнение тех, кто уже купил выбранную нами вещь. Каждый может добавить необходимые товары в корзину и оформить их доставку в любую точку страны, что облегчает жизнь жителей провинции, которые не могут добраться до нужного магазина в другом городе.

Нам уже не нужно тратить время на изучение сложных рецептов и приготовление желаемых блюд. Достаточно сделать заказ на сайте и через 40-50 минут уже приготовленный ужин будет ждать у вас на столе.

Теперь мы с лёгкостью можем попробовать любые экзотические фрукты или сладости, заказав доставку из любой точки мира. И позволить это теперь может почти каждый, что раньше казалось большой роскошью.

Интернет-торговля очень сильно облегчает жизнь людям с ограниченными возможностями, так как наша страна, к сожалению, не приспособлена для этой части рынка. Эти люди могут оформить заказ на те товары и услуги, которые им необходимы. Это особенно важно при поломке средства их передвижения без которого их и без того тяжёлая жизнь становится сложным испытанием.

Я думаю, что одним из главных мотиваторов покупки в интернет -магазине является стоимость товара. Она почти всегда ниже, чем в традиционном магазине.

Реализация товаров через сеть выгодна не только для покупателей, но и для продавцов. В первую очередь — возможностью составить реальную конкуренцию товарам, представленным в традиционных магазинах и торговых центрах.

Продавец может предлагать товары по низкой цене, потому что ему не нужно выделять средства на оплату:

- аренды помещения;
- коммунальных услуг;
- зарплаты сотрудников;
- покупку и обслуживание торгового оборудования.

В результате можно реализовать товар по стоимости, лишь немного превышающей цены производителя, что делает продукцию более привлекательной для покупателей.

Виртуальный магазин обладает двумя важными достоинствами:

- Он имеет значительно меньшую сумму и уровень издержек обращения по сравнению с традиционным магазином.
- Виртуальный магазин можно использовать как эффективный способ маркетингового исследования. Любой пользователь сети Интернет может быстро заполнить анкету, предлагаемую ему магазином через компьютер. Это позволяет без особых затрат изучить потребности и вкусы потенциальных покупателей и учесть результаты маркетингового обследования в своей работе.

Ценность электронной торговли для покупателей состоит в том, что она значительно экономит время покупателя на поиск и покупку нужного ему товара. Для продавца ценность электронной торговли заключается в потенциальной возможности охватить своей торговлей бесчисленное количество покупателей.