

# Особенности российского рынка электронной коммерции



- Нет сложившейся десятилетиями привычки к телемагазинам, торговле по каталогам (как это есть «на западе»)
- Низкая распространенность кредитных карт и часто дороговизна кредитов по ним ограничивает покупки «сиюминутного порыва»
- При платежах пластиковыми картами покупатель намного меньше защищен от недобросовестного продавца, чем «на западе»
- Недорогие средства оперативной доставки покупок «в глубинку», например малая авиация, на стадии развития
- Пока еще невысокое проникновение доступного широкополосного доступа в интернет «в глубинке».

# Обзор среды: В2В (экстранет)

- Только начинается внедрение ЭЦП в практику работы компаний
- Часто автоматизация бизнес процессов на предприятиях устарела
- Порой в наполнении систем учета на предприятиях творится бардак
- Только появляются стимулы оптимизировать бизнес процессы на предприятиях - в условиях экстенсивного и коррупционного бизнеса это было не нужно.

- Заказчик часто не задумывается про УТП — преимущества будущего интернет магазина перед обычными магазинами и конкурентами в интернет: цена, удаленные регионы, ассортимент и пр.
- У заказчиков часто отсутствует тщательно обоснованный бизнес-план создания Интернет-магазина
- Порой заказчики хотят привлекательным дизайном заменить отсутствие УТП и плохой контент
- Заказчики часто не понимают, что продажа НЕ стандартизированного товара возможно только в сочетании с оффлайн консультациями
- Заказчики не учитывают, что для продаж нужно иметь очень большое число целевых посетителей - а на это нужно время и деньги.

# Технические особенности

- Синхронизация интернет-магазинов с системами учета часто происходит со значительными задержками времени — из-за этого информация в интернет не актуальна
- Всегда нужны альтернативные способы заказа: по телефону, e-mail; при первом внедрении часто достаточно только этого.

- Часто низка эффективность сотрудников интернет магазинов: надо вызвать доверие, быть компетентным в содержании и функциональности сайта, быть готовым помочь в нестандартной ситуации
- Часто не учитывается, что удобное для клиентов время консультации и заказа — после окончания стандартного рабочего дня
- В интернет магазинах часто не отражены законодательные нормы: порядок возврата товара, денег и пр.

- Не учитывается, что для работы через надежные платежные системы нужно пройти много организационных шагов
- На начальном этапе не все платежные системы готовы работать с интернет магазинами, имеющими маленький оборот
- Доставка: существуют перерывы в работе почты РФ (например, некоторые регионы Сибири).

# Спасибо за внимание

## Компания Media-Art

Создание сайтов, систем электронной коммерции, систем автоматизации. Интернет реклама.

**Наши Клиенты:** Olympus, Сбербанк, Эколас, Глория Джинс, Донской Табак, Тавр, Регата, Дон-ТР.

г. Ростов-на-Дону,  
ул. 1-ой Конной Армии, 15А  
тел (863) 2000-321  
[www.mediaart.ru](http://www.mediaart.ru)

