

Эти концепции играют важную роль в формировании уникального стиля японского дизайна. Японский дизайн – это смелость решений, креативность и самобытность, оригинальность и чистота, простота и аккуратность.

ЛИТЕРАТУРА

1. 6 особенностей японского дизайна [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.ucraft.ru/blog/osobennosti-yaponskogo-dizayna#> – Дата доступа: 02.12.2023
2. От фуруошики до кавай: японский дизайн в упаковке [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://vc.ru/design/330087-ot-furoshiki-do-kavay-yaponskiy-dizayn-v-upakovke>. – Дата доступа: 06.12.2023.

УДК 338.26

МАРКЕТПЛЕЙС «ПОД КЛЮЧ»

*А. В. Куделко, студентка группы 10502121 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель С. Д. Белоус*

Резюме – в статье рассматривается маркетплейс, как торговая площадка (онлайн-платформа) для продажи и покупки товаров и услуг посредством интернет.

Resume – the article examines the marketplace as a trading platform (online platform) for the sale and purchase of goods and services via the Internet.

Введение. Существует множество способов поднятия продаж и увеличения потоков клиентов. Каждый продавец ищет для себя наиболее подходящий. Сегодня все большую популярность набирает виртуальная торговая площадка маркетплейс.

Основная часть. Маркетплейс (торговая площадка) – это оптимизированная виртуальная платформа для продажи и покупки товаров и услуг. Один и тот же товар может быть представлен несколькими продавцами, но за разную стоимость и разного качества, а покупатели выбирают наилучший вариант для себя.

Маркетплейсы являются информационными посредниками, которые предоставляют доступ к информации о товаре онлайн-пользователю и имеют определенные задачи: выведение товара на онлайн-платформу; поднятие рейтинга товара; увеличение продаж; создание удобной поисковой системы; привлечение целевой аудитории.

Основных маркетплейса, которые стремительно развиваются – это Wildberries и OZON.

Виды маркетплейсов по типу продукции: продажа товаров; продажа услуг; продажа информации и нематериальных благ; инвестиционные и финансовые биржи.

Чтобы вывести свой товар на маркетплейс, нужен грамотный подход к множеству аспектов. И чаще всего сами производители не хотят тратить на это время. Поэтому, Маркетплейс под ключ очень хороший маркетинговый ход для команд, которые этим занимаются.

Главное различие маркетплейс от интернет-магазина заключается в том, что интернет-магазин – это собственное дело, которое занимается своим развитием, в то время как маркетплейс не принадлежит конкретной компании и нацелен на общие продажи, выступая посредником между продавцами и покупателями.

Чтобы система работала бесперебойно, маркетплейсы устанавливают свои собственные правила для всех сторон: для продавцов – упаковка, карточки товаров, комиссии, а для покупателей – простое оформление заказа и оплата доставки.

Рассмотрим процесс выхода на платформу маркетплейс от предварительного анализа рынка до первых продаж: *выбор ниши*; регистрация на маркетплейсе. Специалисты в этом деле анализируют популярные категории товаров. На этом этапе и определяется наиболее успешная ниша для товара. Вся команда работает над тем, чтобы оформить аккаунт и создать профессиональный магазин; *формирование товарной матрицы*. Определение оптимального ассортимента товаров, с учетом конкурентов, спроса и особенностей ниши; *продвижение товаров*. Профессиональные маркетологи разрабатывают стратегию продвижения; *первые продажи*; *логистика и получение прибыли*; *обучение работе с маркетплейсами*.

Команда оказывает поддержку на старте и в дальнейшем пути, содействуя в получении первых продаж и создании положительного опыта для покупателей.

Заключение. Выход с товаром или услугой на маркетплейс – это не только возможность начать бизнес, но и уверенный старт в мире онлайн-продаж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетплейс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kokoc.com/blog/chto-takoe-marketpleysy-prostymi-slovami-kak-oni-rabotayut-plyusy-i-minusy-chem-otlichayutsya-ot-agr/>. – Дата доступа: 25.03.2024.
2. Маркетплейс под ключ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/ZXHgV8DMrGTbEYB8>. – Дата доступа: 26.03.2024.