

ОНЛАЙН-МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК СПОСІБ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖІВ В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІ

Шапран О.Є.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Активний перехід ритейлу в онлайн різко збільшив конкуренцію на ринку Інтернет-торгівлі. У нових умовах вже недостатньо просто додавати товари до сайту Інтернет-магазину – необхідно грамотно заповнювати та оформлювати картки продуктів, виділяючи їх на загальному фоні та піднімаючи у пошуковій видачі. Вирішити ці завдання допомагає онлайн-мерчандайзинг [3].

Онлайн-мерчандайзинг є способом викладення товарів на сайті Інтернет-магазину, який привертає увагу покупців та збільшує продажі. У мережі Інтернет головна сторінка сайту – це вітрина, а сторінки категорій та картки товарів – торгові полиці. Зосередитись потрібно на найприбутковіших товарах, розташувавши їх таким чином, щоб покупець їх помітив і купив [1, 2].

Правильно побудований онлайн-мерчандайзинг в Інтернет-магазині дозволяє досягти таких цілей:

- 1) надання максимально повної інформації про товар;
- 2) привернення уваги до новинок або товарів, які довго не продавалися;
- 3) збільшення кількості переглядів сторінок;
- 4) збільшення чисельності постійних покупців;
- 5) формування прихильності до магазину;
- 6) збільшення середнього чеку та зростання обсягів продажів у цілому.

Онлайн-мерчандайзинг є безперервною роботою відповідних фахівців, що охоплює три основні напрямки: по-перше, створення, оформлення та підтримку товарних карток, що формують сприятливе враження про товари; по-друге, оптимізацію відображення товарних карток, яке покликане допомогти покупцям швидше відшукати необхідні товари; по-третє, просування продуктів, яке підвищує їхню привабливість в Інтернет-магазинах [2, 3].

Отже, з подальшим розвитком Інтернет-торгівлі значення онлайн-мерчандайзингу лише зростатиме, адже він допомагає товаровиробникам підвищувати продажі своїх товарів, залучаючи все більше споживачів, а Інтернет-магазинам, збільшувати кількість покупців та підвищувати конкурентоспроможність на ринку електронної торгівлі.

Література:

1. Кочкина О. Онлайн-мерчандайзинг: как увеличить продажи в интернет-магазине. URL: <https://texterra.ru/blog/onlayn-merchandayzing-kak-uvulichit-prodazhi-v-internet-magazine.html>.
2. Лавская В. 10 тактик онлайн-мерчандайзинга для увеличения продаж. URL: <https://promodo.ua/blog/10-taktik-onlajn-merchandajzinga-dlya-uvelicheniya-prodazh.html>.
3. Малюкова К. Онлайн-мерчандайзинг: как повысить продажи на посткоронавирусном рынке Интернет-торговли. URL: <https://retail-loyalty.org/expert-forum/onlayn-merchandayzing-kak-povysit-prodazhi-na-postkoronavirusnom-rynke-internet-torgovli/>.