

УДК 330

**РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ**С.А. Салимов<sup>1</sup>*Аннотация*

В статье рассматривается вопрос развития бизнеса в интернете. В частности, разъясняются способы продвижения существующего бизнеса в сети интернет. Автор предлагает поэтапное развитие бизнеса в интернете, останавливаясь подробно на ключевых моментах, от которых будет зависеть эффективность предпринимаемых действий.

*Ключевые слова:* бизнес, интернет, предпринимательство, товары и услуги, продвижение бизнеса, маркетинг.

В современном мире практически перед каждым субъектом предпринимательской деятельности встает вопрос дальнейшего развития в сети интернет. Именно здесь в данный момент люди проводят большое количество своего времени, и привлечение клиентов в сети становится проще, чем в других платформах. Но как делать это успешнее конкурентов, которые так же не дремлют и задаются этим же вопросом. Попробуем разобраться.

Разумеется, основополагающим фактором является верное планирование, направленное на развитие бизнеса, его расширение. То есть необходимо ставить главной целью не обретение стабильности, а постоянное расширение и завоевание большей доли локального рынка. Соответственно, это должно сопровождаться увеличением прибыли в определенной прогрессии по отношению к базовому периоду.

С учетом сферы деятельности компании и предлагаемых на рынке товаров или услуг нужно применять разные меры, однако можно выделить несколько общих закономерностей, которые стоит соблюдать при развитии бизнеса:

- Необходимо постоянно привлекать новых клиентов путем различных маркетинговых ходов. Даже если у вас имеется наработанная база клиентов, ее расширение даст возможность выйти на качественно новый объем реализации товаров и услуг.

- Присмотритесь внимательнее к конкурентам, возможно, кто-то из них может стать вашим успешным бизнес-партнером. Это широкоприменяемый ход в современном бизнесе. Зачастую для того, чтобы выдержать конкуренцию с более успешными игроками рынка, более молодые и юные компании объединяются. Последним примером реализации подобного метода является объединение группы «Дикси», сети «Бристоль» и алкомаркетов «Красное и белое». [1]

- Далее будет логично пересмотреть издержки. Зачастую при анализе издержек в частном бизнесе можно обнаружить статьи расходов, уменьшение которых не приведет к спаду в долгосрочной перспективе. В таком случае, стоит перенаправить эти расходы на проведение рекламных компаний, направленных на увеличение клиентской базы.

- Следующим этапом необходимо проанализировать штат. Вероятнее всего в компании окажутся люди, которые не могут понять или принять новый этап развития бизнеса. Их непосредственная специализация – отдача в том или ином виде во время становления компании. На данном этапе стоит привлечь к процессу менеджеров со средним или высоким уровнем владения компьютером, имеющих опыт и знания в продажах в сети.

---

<sup>1</sup>Салимов Самад Арифович – магистрант, Российский государственный социальный университет, Россия.

Научный руководитель: Уржа Ольга Александровна – д.с.н., профессор кафедры менеджмента административного управления, Российский государственный социальный университет, Россия.

• Очередной этап развития бизнеса в сети – создание собственного сайта. Наличие этого ресурса обязательно для развития бизнеса в сети. Этот этап предполагает множество решений: нужен ли вам большой интернет-магазин с возможностью заказа товара и единовременной его оплатой или же достаточно будет создать landing-page с максимально подробной и красочной презентацией товаров и услуг. В любом случае, на сайте необходимо дать полную информацию о товарах и услугах, условиях сотрудничества, обратную связь и т.д.

Для того чтобы понять, как начать продавать товары и услуги через сеть интернет, необходимо поставить себя на место покупателя и посмотреть на весь процесс покупки его глазами. Собственно, он проходит четыре стадии по пути к приобретению товара или услуги:

1. привлечение внимания;
2. анализ предоставленной информации о товаре или услуге;
3. появление заинтересованности и желания приобрести продукцию;
4. оформление заказа.

Целью всех ваших действий на каждой из этих стадий является переход покупателя на следующую стадию и, собственно, достижение совершения заказа.

Остановимся подробнее на том, как это сделать. Первоочередная цель – захват внимания клиента. Нужно учитывать, что в сети большое количество ваших конкурентов и вам нужно создать яркую презентацию своего продукта. Так

Как продавать через интернет? В первую очередь вам необходимо выполнить захват внимания клиента. Сделать это можно путём создания ярких привлекательных заголовков. В интернете работает огромное количество ваших конкурентов. На данном этапе необходимо проводить грамотные рекламные компании, продвигать свой товар, преподносить его привлекательно.

Далее, когда внимание потенциального покупателя привлечено, он начинает подробнее изучать товар. На данном этапе вам необходимо дать полную информацию о товаре, подробнее останавливаясь на его преимуществах. Кратко, но точно сформулируйте ваши преимущества перед конкурентами.

Если до данного этапа все прошло успешно, то остается довести клиента до совершения заказа. Очень эффективны кнопки «Купить в один клик» или «Позвоните, чтобы заказать». Покупателю не всегда хочется вносить множество своих данных для оформления заказа. Поэтому этот этап следует сделать более простым.

Сразу после совершения заказа отправьте на электронную почту клиента письмо со всеми деталями заказа.

Теперь вы знаете, как продавать услуги через интернет правильно и что нужно для реализации товаров. Если грамотно подойти к каждому из вышеописанных этапов, то вы получите бизнес, успешно функционирующий в интернете.

#### *Список литературы*

1. Газета.ру: «Торговые сети «Бристоль», «Дикси» и «Красное и белое» создают объединенную компанию» Отдел «Бизнес» 21.01.2019, 20:49

© С.А. Салимов, 2019