

Валерія Стройнова
здобувач вищої освіти
lerastroy66@gmail.com

Наталія Гришина
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
natalia.gryshyna@nuos.edu.ua

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕСУ: ВИДИ ТА МОЖЛИВОСТІ

INTERNET BUSINESS DEVELOPMENT: TYPES AND OPPORTUNITIES

Анотація. Тези доповіді присвячені ролі інтернет-бізнесу в повсякденному житті. Звертається увага на переваги та недоліки його розвитку. Визначено можливості для бізнесу в Інтернеті. Проаналізовано значення інтернет-бізнесу для країни у сучасних умовах.

Abstract. Theses of the report are devoted to the role of Internet business in everyday life. Attention is drawn to the advantages and disadvantages of its development. Opportunities for online business have been identified. The importance of Internet business for the country in modern conditions is analyzed.

Інтернет — це канал, який з'єднує бізнес з людьми. Це потужний інструмент, який дає змогу зв'язуватися з ким завгодно з будь-якої точки світу. Побудувати з ним бізнес означає приєднати правильних клієнтів із правильною пропозицією. Ми стали свідками того, що щодня все йде в Інтернет. Речі, які ми купуємо, інформацію, яку споживаємо, все.

До 1994 року ніхто не міг подумати, що зможе щось замовити в інтернеті. В зазначеному році було відкрито перший інтернет-магазин піци «Pizza Hut». Крім того, в тому ж році німецька компанія Intershop представила свою першу систему інтернет-магазинів. Amazon запустила свій інтернет-магазин у 1995 році [1]. Сумний досвід наприкінці 90-х, коли компанія прогоріла на скуповуванні чужих стартапів, спрацював на благо. Тому що зараз Amazon працює над власними винаходами [2]. Вже тоді розпочалася епоха інтернет-бізнесу. Інтернет-бізнес це не тільки інтернет-магазини, але й електронні комерції та соціальні мережі. Відкриття інтернет-бізнесу може допомогти отримати додатковий дохід та забезпечити дохід на повний робочий день, який безпосередньо не залежить від економіки та ринку праці. Основні можливості для бізнесу в Інтернеті зазвичай поділяються на три сфери: E-Commerce, Affiliate Marketing та Freelance Writing [3].

Все більше людей у всьому світі працюють з дому і віддають перевагу віддаленій роботі традиційній роботі. Коли все переходить в Інтернет, а ми не отримуємо своїх грошей, то втрачаємо величезну можливість. Перш ніж розпочати бізнес в Інтернеті, потрібно зрозуміти, що найкраще відповідає сильним сторонам та інтересам майбутнього підприємця. Можливо почати онлайн-бізнес без грошей. Або інвестувати, освоюючи нові навички. Інтернет полегшив створення бізнесу.

Існує багато різних можливостей для відкриття малого бізнесу в Інтернеті. До найбільш перевірених можливостей для бізнесу в Інтернеті належать: створення подкастів; ведення блогу; продаж цифрових продуктів; проведення опитувань за плату; дропшипінг; веб-розробка; продаж онлайн-курсу; продаж власного бренду; платформи для фрілансу; репетиторство або онлайн-викладання; веб-дизайн або графічний дизайн; електронна комерція; маркетинг у соціальних мережах; керування соціальними медіа тощо.

Успішний розвиток інтернет-бізнесу може полягати у створенні бренду, охопленні відповідної цільової групи та турботі про брендинг, залученню та активації. Або успішний вихід на нові (міжнародні) ринки через охоплення, презентацію та конверсію: отримання якісних потенційних клієнтів.

Наразі однією з найефективніших ідей для ведення інтернет-бізнесу є онлайн-продажі, які можна проводити за допомогою власного інтернет-магазину або наявних маркетплейс-платформ.

Продукт має бути таким, щоб майбутній підприємець самостійно міг ним користуватися. Він має розв'язувати проблеми людей несподіваним способом та перевищувати очікування споживачів. А також у цього продукту має бути ім'я, яке добре запам'ятовується [4]. Спеціалізовані вакансії, як-от перекладач, бухгалтер, вчитель, помічник або особистий покупець, мають онлайн аналоги. Залежно від досвіду та повноважень, можливо мати перевагу над онлайн-конкурентами з першого дня.

Інтернет-бізнес може не досягти успіху, якщо він не ставить перед собою цілей. Без цілей може не мати чіткого напрямку своєї діяльності і ніколи не зробить правильних дій для отримання прибутку. Досягне успіху, якщо людина відточує одну нішу, дуже конкретну категорію роботи або клієнтуру. У бізнесі люди в кінцевому підсумку вибирають варіант, який їм найбільше подобається, навіть якщо це не найбільш логічний варіант.

Перевагами бізнесу в Інтернеті може бути: самостійне керування часом; можливість автоматизації діяльності; зручність у виборі способів оплати та доставки; широкий вибір сфери діяльності для самореалізації;

велика аудиторія та безперервна активність; мінімальні фінансові вкладення на початку бізнесу; партнерів в Інтернеті знайти набагато простіше.

Відповідно існують і недоліки бізнесу в Інтернеті: високий рівень конкуренції; ризик невиконання дедлайнів; ризик короткостроковості співпраці; складність у отриманні позик; ізоляція; безліч шахраїв. Наприклад, влітку 2021 року кількість українців, які стали жертвами шахраїв під час покупок в Інтернеті, зросла з 22% до 45% [5].

Українці втекли у віртуальні світи та в онлайн-покупки. Знищено бар'єр недовіри з онлайн-покупками, створено інфраструктуру для обробки замовлень, приймання та повернення товарів. Єдина категорія, яка ще не так охоплена інтернет-магазинами, — це продукти харчування [6]. The Influencer Marketing Factory провело дослідження, яке показує, що 30% респондентів купують товари в соціальних мережах принаймні раз на тиждень, а 24% купують частіше ніж раз на тиждень. Відсоток покупців, які роблять покупки лише в Інтернеті, набагато вищий серед молодих покупців. Мода, краса та предмети для дому —

найпопулярніші категорії покупок у соціальних мережах [7]. Але події в країні суттєво вплинули на поведінку українців в Інтернеті. У березні 2022 року внаслідок військових дій в Україні відбулося значне зниження бізнесової діяльності та інтересу до покупок. Постійні гіганти електронної комерції в Україні Rozetka.com.ua та Prom.ua рекордно за останні 7 років опустилися в рейтингу найпопулярніших сайтів [8]. У перші дні війни торгівля була «на нулі», але вже за тиждень малі та середні підприємства почали адаптуватися. У середині березня 2022 року кількість замовлень на сайті Prom.ua досягла 20% довоєнного рівня, а на початку квітня — 60% [9]. Навіть в умовах війни інтернет-бізнес повинен працювати там, де це можливо. Тому що перемогти у війні без бізнесу, який дозволяє українцям забезпечувати себе та підтримувати Збройні сили України, буде важко.

Отже, інтернет-бізнес — це сукупність всіх видів людської діяльності, спрямованих на отримання прибутку через задоволення потреб користувачів у мережі Інтернет. Кожен, хто має підключення до Інтернету, може почати заробляти гроші в Інтернеті з невеликими фінансовими вкладеннями або без них. Вибір нової професії завжди сповнений перешкод і невизначеності. Однак це лише ціна, яку ми платимо за те, щоб отримати роботу, яку хочемо, особливо з гнучким графіком в Інтернеті або роботи мрії. З усіма новими платформами соціальних мереж та інструментами спілкування простіше, ніж будь-коли, займатися улюбленою справою та заробляти на цьому гроші. Оскільки інтернет-бізнес продовжує займати більшу частину традиційного ринку роздрібною торгівлі в усьому світі, зараз гарний час для реалізації ідей для інтернет-бізнесу.

Література

1. Інтернет-магазин. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-магазин#Історія> (дата звернення: 22.04.2022)
2. Хайят М. Платформа. Як стати помітним у Інтернеті. Покрокове керівництво для всіх, кому є що сказати чи продати. 2012. URL: http://loveread.me/read_book.php?id=69829&p=3 (дата звернення: 22.04.2022)
3. Бернс-Мілярд К. Найкращі можливості для інтернет-бізнесу. URL: <https://smallbusiness.chron.com/top-internet-business-opportunities-4057.html> (дата звернення: 22.04.2022)
4. Стоун Б. Продається все. Джефф Безос та ера Amazon. 2013. URL: http://loveread.ec/read_book.php?id=72919&p=1 (дата звернення: 22.04.2022)
5. Прес-служба OLX. За два роки пандемії українські онлайн-шахраї вкрали 736,6 млн грн. 2022. URL: <https://rau.ua/novyni/shahrai-vkrali-736-6-mln-grn/> (дата звернення: 23.04.2022)
6. Близнюк Є. Українські покупці втомились боятися. Дослідження. 2022. URL: <https://mmr.ua/show/gradus-pokupateli-ustali-boyatsya> (дата звернення: 23.04.2022)
7. Фріп Е. 82% покупців використовують соціальні мережі для здійснення покупок. 2022. Платформа Business of apps. URL: <https://www.businessofapps.com/news/82-of-shoppers-use-social-media-to-make-a-purchase/> (дата звернення: 23.04.2022)
8. SMeter К. Рейтинг популярних сайтів за березень 2022. URL: <https://tns-ua.com/news/rejting-populyarnih-saytiv-za-berezen-2022> (дата звернення: 23.04.2022)

9. Артемчук М. Як працюють інтернет-підприємці під час війни. 2022. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/prodazi/ak-pracuut-internet-pidpriemci-pid-cas-vijni> (дата звернення: 26.04.2022)

Марія Теплоук

к.е.н., доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ORCID: 0000-0001-6823-336X

maria_6.11@kneu.edu.ua

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В COVID-ЗАЛЕЖНОМУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

DIGITAL TECHNOLOGIES IN COVID-FALLOW SOCIO-ECONOMIC SPACE

Анотація. У статті розглянуто сучасні шляхи підвищення конкурентоспроможності готельного бізнесу з врахуванням цифрового розвитку. **Ключові слова:** цифровий розвиток, інновація, COVID-залежному соціально-економічному просторі

Abstract. The article discusses the current ways of promoting the competitiveness of the hotel business with the promotion of digital development. **Key words:** digital development, innovation, COVID-fallow social and economic space

В умовах жорсткої конкуренції сучасні підприємства змушені шукати альтернативні шляхи підвищення своєї привабливості та доступності до послуг. Недооцінка інноваційного управління в діяльності вітчизняних готельних підприємств призвела до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління, зниження якості готельних послуг. Інновації виступають в якості стимулу для подальшого розвитку готельного бізнесу, дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам готельного обслуговування. Варто зазначити, що заклади готельної індустрії закордоном розвиваються надзвичайно швидкими темпами, все завдяки постійному впровадженню інноваційних новинок [1-2]. Цифровізація в сфері туризму і, зокрема, автоматизація готелів пов'язана з використанням сучасних цифрових технологій для підвищення якості обслуговування клієнтів, а саме:

1. *Штучний інтелект.* Як приклад можна привести «розумні» номери (штучний інтелект, налаштовує освітлення і температуру, а також включає клієнту його улюблені телепередачі і пригортає напоями. Також в Японії визнано успішним використання роботів-дворецьких. Штучний інтелект виробляє розпізнавання декількох десятків мов. Ще в готелях