



АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗРОБКА ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ ОДЯГУ З АДАПТИВНИМ ДИЗАЙНОМ

Андрющенко Т.Ю., ст. викладач, каф. КСiТ

Скрипань Р.О., студент, каф. КСiТ

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Інтернет-магазин – це магазин послуг або товарів у глобальній мережі. Згідно з офіційним визначенням, інтернет-магазин є невід’ємною частиною процесу, відомого як інтернет-комерція. Інтернет-комерція – це процес, у якому відвідувачі можуть придбати певні продукти чи послуги, пропоновані в інтернет-магазині [1].

У системі онлайн-покупок або інтернет-магазину існують три найпоширеніших способи ведення бізнесу: B2C (скорочено від бізнесу до споживача), який передбачає, що процес торгівлі відбувається між покупцем і підприємцем, тобто виробником або постачальником послуг, потім B2B (скорочено від бізнесу до бізнесу), в якому процес торгівлі відбувається між двома підприємцями, а метод B2B2C розроблений як свого роду комбінація цих двох методів онлайн-торгівлі, що скорочено від англійських термінів business до бізнес клієнту, що означає, що онлайн-торгівля відбувається або між двома підприємцями, або між покупцем і підприємцем за умови, що в цьому способі торгівлі між ними також є посередник.

Саме цей третій спосіб також є найбільш поширеним у сучасних інтернет-магазинах. Справа в тому, що інтернет-торгівля значно полегшує покупку певних товарів і послуг. Однак не варто забувати, що це не пряма торгівля, є численні недоліки, які найчастіше стосуються питання якості продукції, що пропонується в інтернет-магазині. Зокрема, це стосується, наприклад, покупки супутніх товарів, пов’язаних з одягом, оскільки дуже часто зображення товару, яке користувач може побачити в Інтернеті, не повністю відповідає продукту. З цієї причини багато посередників у сфері інтернет-торгівлі на своїх сайтах також вказують можливість повернення товару. Однак це лише одна з можливих незручностей, з якими можуть зіткнутися клієнти, які користуються послугами інтернет-магазину.

Окрім вищезгаданих типів інтернет-магазинів, існують також: C2B від англійських термінів «споживач до бізнесу», в рамках якого онлайн-торгівлю веде покупець, який запитує конкретну послугу або товар у продавця, заявляючи про власні запити (наприклад, бюджет, який він має на покупку певного продукту чи послуги), C2C (споживач для споживача), який є онлайн-



магазином, схожим на аукціон, що відбувається між двома користувачами, B2A від англійських слів *business* до *administration*, чий основний сегмент бізнесу – це здійснення фінансових операцій між підприємцями, тобто компаніями та численними державними установами, C2A від англійських слів *spesialist* до адміністрації, що відноситься до всіх необхідних операцій, які особа здійснює щодо різних державних органів, B2E (бізнес для працівника) [2].

Деякі роздрібні продавці електронної комерції продають виключно онлайн. Наприклад, підприємець створює компанію, яка продає високоякісний одяг. За часів до інтернету у них було два види вибору: продавати свої товари в роздріб через власний магазин або продавати їх оптом у національні магазини. Сьогодні у цих власників бізнесу є третій варіант: електронна комерція. Вони можуть продавати свою продукцію через власний веб-сайт, сайт третьої сторони або обидва.

Межі між електронною комерцією та традиційною роздрібною торгівлею іноді перетинаються. Коли клієнт порівнює покупки зі свого смартфона, стоячи в звичайному магазині й переглядаючи його фізичні продукти, важко класифікувати цей досвід як один чи інший.

Хоча більшість таких видів інтернет-магазинів не мають широкого поширення, принаймні, не в нашій країні, постійно робляться висновки, що впровадження згаданих моделей інтернет-магазинів суттєво впливає на полегшення ведення бізнесу, як окремих осіб, так і цілих організацій та органів державної влади.

Саме тому розробка інтернет-магазину одягу є актуальною задачею, та вимагає більш детального розглядання питань, які стосуються адаптивного дизайну та існуючого програмного забезпечення для його використання.

Список літератури

1. Andrews, G. (2019). *Making Your Website Work: 100 Copy & Design Tweaks for Smart Business Owners*. London: Independently published.
2. King, D. (2017). *The Complete Website Planning Guide: A step-by-step guide on how to create a practical and successful plan for your next web design project*. Albany Creek: Ireckon Publishing.