

## **Практична робота №2**

### **Тема: "Аналіз успішних українських інтернет-магазинів"**

**Мета:** вивчити та проаналізувати функціонал популярних українських інтернет-магазинів і маркетплейсів, а також оцінити, які рішення допомагають їм досягати успіху на ринку. Основна увага буде приділена зручності користувачів, інтеграції з сервісами оплати, доставкою та персоналізованими пропозиціями.

#### **Завдання:**

##### **1. Огляд і вибір об'єктів дослідження:**

Оберіть три найбільш популярні інтернет-магазини або маркетплейси України для аналізу. Можливі варіанти:

- Rozetka (один з найбільших універсальних маркетплейсів).
- Алло (спеціалізація на електроніці та побутовій техніці).
- Epicentrk.ua (маркетплейс широкого профілю).
- Prom.ua (універсальний маркетплейс для малого бізнесу).
- MakeUp (інтернет-магазин косметики).
- Citrus (гаджети та електроніка).

Обґрунтуйте вибір магазинів, звернувши увагу на їх вплив на український ринок та кількість користувачів.

##### **2. Аналіз функціоналу інтернет-магазинів:**

- Вивчіть структуру інтернет-магазину: як представлено каталог товарів, наскільки зручна система пошуку та фільтрації товарів.
- Оцініть наявність і зручність використання "особистого кабінету", можливості стеження за замовленням, збереження історії покупок і налаштувань.

##### **3. Оформлення замовлення:**

Проведіть тестове замовлення в обраному магазині.

Опишіть процес:

- Додавання товару до кошика.
- Оформлення замовлення (введення даних покупця, вибір способу оплати та доставки).
- Наявність підтримки різних способів оплати (банківські картки, онлайн-оплата, при отриманні тощо).
- Оцінка зручності процесу оформлення замовлення і доступності інформації на кожному етапі.

##### **4. Інтеграція з логістичними та платіжними сервісами:**

- Проаналізуйте, які служби доставки інтегровані з магазинами (наприклад, Нова Пошта, Укрпошта, кур'єрські доставки).
- Оцініть способи оплати та можливість використання кредитних або розстрочкових програм.
- Зверніть увагу на наявність бонусних програм, кешбеку або акцій, що мотивують повторні покупки.

#### **5. Персоналізація та маркетингові активності:**

- Перевірте, як інтернет-магазин персоналізує пропозиції для користувачів: рекомендації товарів, розсилки, персональні знижки.
- Оцініть маркетингові інструменти, такі як програми лояльності, знижкові купони, акції "Чорна п'ятниця", "Кіберпонеділок" або сезонні розпродажі.

#### **6. Висновки та рекомендації:**

- На основі аналізу зробіть висновки, які саме фактори впливають на успішність інтернет-магазинів на українському ринку.

#### **Формат виконання: довільний на вибір**

- документ у Word (формат PDF)
- презентація (до 10 слайдів)