

коли юридична особа (маркетплейс) пропонуючи фізичним особам-продавцям укласти договір комісії ризикує стати її податковим агентом і сплатити за таку особу податки з суми її прибутку[3].

Підсумовуючи, варто зазначити, що маркетплейс як комерційний засіб і вид підприємництва, підтверджує свою актуальність щоденною кількістю успішних онлайн продажів. Трансформація концепції маркетплейсу під потреби окремих ринків, таких як ринок HoReCa, наразі залишається виключно питанням часу, оскільки з юридичної точки зору і особливостей ведення бухгалтерського обліку, українське законодавство має всі відповідні умови, а суспільний запит і подальший соціальний ефект зростає щодня.

Література.

1. Платформа ефективного регулювання. URL: <https://sbc.regulation.gov.ua/statistics/restaurant-map> (дата звернення: 12.11.2021).
2. Як розвиватиметься ринок HoReCa. Прогнози експертів URL: <https://raiffeisen.ua/biznesu/blog/yak-rozvivatimetsya-rinok-horeca-prognozi-ekspertiv-282> (дата звернення: 12.11.2021).
3. Правові аспекти організації роботи маркетплейсів. URL: <https://legalitgroup.com/pravovi-aspekty-marketplace/> (дата звернення: 12.11.2021).
4. Лункіна Т. І., Кугляр А. А., Кємова Я. Р. Дропшипінг як сучасний напрям розвитку бізнесу в Україні. Modern Economics. 2020. № 24(2020). С. 107-112. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/24-2020/lunkina.pdf> (дата звернення: 13.11.2021).

УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ “BOOKMOOD”

*Доценко В.В., здобувачка вищої освіти,
viktoriadocenko99@gmail.com*

*Науковий керівник: Соломаха І.В., к.е.н., доцент
Національний університет “Чернігівська Політехніка”*

На сьогоднішній день електронні технології набувають стрімкого розвитку та активно розвивається електронний напрям бізнесу. Серед електронного бізнесу найактивніше розвивається складова електронної торгівлі. Електронна торгівля набуває великої популярності серед підприємців та споживачів, проте велика частина цього бізнесу є недосконалою та недостатньо контролюється законодавством України.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення роботи інтернет-магазину “BookMood”.

Книжковий інтернет-магазин “BookMood” – це один з провідних магазинів книжкової продукції в м. Чернігові. Магазин заснований у 2019 році. Компанія займається продажем паперових книг, електронних та аудіокниг. Доставка здійснюється по всій території України, кур’єрськими службами «Нова Пошта» та «Укр Пошта». Більшу частину покупців даного магазину становлять: жінки; вікова категорія 18-45 років; покупці з великих міст України.

Конкурентними перевагами нашого магазину є такий фактор як “Ціна”, з огляду на те, що для багатьох споживачів це ключовий фактор при покупці, то це є вагомою перевагою.

Для підвищення конкурентноспроможності магазину та покращення його іміджу ми можемо запропонувати:

SEO-оптимізацію

SEO (англ. «Search Engine Optimization» - пошукова оптимізація) - це процес, що охоплює комплекс дій на сайті і за його межами, з метою відповідності вимогам пошукових систем. Незважаючи на те, що це досить довгий процес роботи над сайтом, SEO-оптимізація користується великим попитом.

Коли йдеться про SEO-оптимізацію або роботу в соціальних мережах, то тут справді можна говорити про здійснення відповідних робіт силами самої організації. Витрати в такому разі складаються із зарплати співробітників, витрат на Інтернет, можливо, оплати разових консультацій зовнішніх фахівців або відвідування тематичного семінару. Тобто, по суті, матиме місце звичайна ситуація з виконанням працівниками їх трудових обов’язків.

Унікальна торгова пропозиція

Унікальна торгова пропозиція (УТП) - це маркетингова концепція ХХ століття, її використовують в рекламі і бізнес-плануванні, є невід’ємною частиною сучасного підприємництва. Реклама, відповідно до цього підходу, повинна концентруватися на тих чи інших унікальних властивостях продукту або послуги, які приносять клієнту зрозумілі, відчутні вигоди.

Найкраще ідею характеризують три головних правила, яких слід дотримуватися в рекламній пропозиції, тобто *принципи УТП*: в рекламі зроблений акцент на важливу для клієнта вигоду; ця вигода є унікальною: конкуренти або не можуть її надати, або поки цього не зробили; перші пункти повинні сильно діяти на свідомість

споживача, залучати його до придбання товару чи послуги УТП дозволить покупцеві довше перебувати на сайті і повертатися.

Унікальною торговою пропозицією для даного інтернет-магазину може стати система купонів. Вона розрахована на те, що клієнт буде повертатися на сайт для того, щоб накопичити купони і надалі купувати за них товари.

Буде діяти акція: при замовленні від 300 грн. – клієнт отримує купон. При накопиченні 5 купонів, покупець отримає знижку на наступне замовлення – 50%, якщо ж накопичених купонів у покупця буде 10, то 11-е замовлення він отримає зі знижкою 100%, тобто безкоштовно.

Мобільний додаток для iOS і Android

Важливим завданням є розробка додатку для інтернет-магазину “BookMood”. Мобільні пристрої користуються величезною популярністю серед всіх жителів України. Їх функціонал дозволяє не просто бути в курсі останніх подій, а й в будь-який момент здійснювати покупки, оплачувати рахунки, вести ділове листування та ін.

Мобільний додаток інтернет-магазину дозволить: збільшити аудиторію інтернет-магазину; розмістити інтернет-магазин на AppStore і Google Play; також клієнти зможуть моментально дізнатися про спеціальні пропозиції, розпродажі, новинки та появу нових товарів.

Мобільний додаток для iOS і Android – це сучасний інструмент залучення нових клієнтів, збільшення замовлень та простоту прибутку компанії.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ОАО «КАГАНЕЦ»

*Евсейчик Д., соискатель высшего образования,
dimaunholy@outlook.com*

*Научный руководитель: Сырокваш Н.А., ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический
университет*

Развитие цифровизации всех сфер общества привело к внедрению различных инновационных технологий. Наибольшей популярностью стали пользоваться дроны. На данный момент они применяются в