

*Лиликова О.С.,
кандидат юридических наук, доцент
доцент кафедры «Трудовое и предпринимательское право»
НИУ «Белгородский государственный университет»*

Россия, г. Белгород

Шепелева В.А.,

студентка

3 курс, юридический институт

НИУ «Белгородский государственный университет»

Россия, г. Белгород

ИНТЕРНЕТ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА

***Аннотация:** В данной статье анализируется популярность построения бизнеса в глобальной информационной сети Интернет. Рассматриваются основные преимущества рекламы в Интернете как основной способ продвижения бизнеса и привлечения потенциальных клиентов. Также проанализированы основные проблемы, с которыми можно столкнуться при создании электронного бизнеса.*

***Ключевые слова:** Интернет, предприниматель, бизнес, online-бизнес, offline-бизнес, глобальная информационная сеть, интернет-проект, start-up проект.*

***Annotation:** This article analyzes the popularity of building a business in the global information network Internet. The main advantages of advertising on the Internet are considered as the main way to promote a business and attract potential customers. Also analyzed the main problems that can be encountered when creating an e-business.*

Key words: Internet, entrepreneur, business, online-business, offline-business, global information network, the Internet-project, start-up project.

Сейчас, в век информационных технологий, цифровизации все большее количество предпринимателей предпочитают развивать свой бизнес на просторах всемирной сети Интернет. Это неудивительно, ведь Глобальная сеть уже не является только источником получения информации об окружающей нас действительности. В настоящее время Интернет, в первую очередь, у многих ассоциируется с масштабной площадкой для привлечения клиентов и поиска партнеров для бизнеса. И с этим утверждением трудно будет поспорить.

На просторах Рунета можно встретить множество видов электронного бизнеса. К ним относятся: электронная торговля (интернет-магазины), игровой бизнес (букмекерские конторы), предоставление услуг сервис-провайдеров (налаживание доступа к сети Интернет), образовательные услуги (онлайн образование). И это лишь малый список услуг, предоставляемых в Интернете. Так чем же так привлекателен электронный бизнес?

Безусловно, Интернет является очень удобной площадкой для развития бизнеса. Во-первых, главным преимуществом развития бизнеса в сети является большой охват потенциальных клиентов. У предпринимателей есть множество возможностей для реализации своих товаров и услуг на всемирном информационном пространстве. Чтобы привлечь клиентов и партнеров по бизнесу, многие предприниматели отказываются от рекламы в обычном ее понимании, поскольку она является малоэффективной по сравнению с рекламой в Интернете.¹ Реклама в Интернете имеет ряд преимуществ:

- позволяет повысить узнаваемость бренда;

Как известно, покупатель не всегда обращает внимание на качество приобретаемого товара или услуги, его больше всего интересует популярность

¹ Гаева Д.Д. Интернет-технологии как маркетинговый инструмент в деятельности зарубежных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. С. 26.

торговой марки. Высокий уровень осведомленности потребителя о бренде дает ему преимущество перед другими марками.

- точный таргетинг;

Благодаря Интернету, рекламодатель точно может определить свою целевую аудиторию. То есть в зависимости от товаров и услуг, предлагаемых продавцом, он может определить на кого будет направлена реклама, учитывая такие критерии как пол, возраст, интересы пользователей и т.д. Это позволяет предпринимателю за минимальное количество времени и затрат привлечь клиента.

- приемлемая стоимость;

Относительно стандартных видов рекламы, цена рекламы в сети Интернет намного ниже, и при этом ее могут увидеть огромное количество потенциальных покупателей и клиентов, что, безусловно, является выгодной сделкой. Кроме того, минимальная цена за рекламу открывает возможности не только для крупных компаний, но и для малого бизнеса, что позволяет ему стать конкурентоспособным на рынке.

- большой охват целевой аудитории;

Почти каждый второй человек является пользователем сети Интернет, и какой бы сайт или приложение он не посетил, он сталкивается с рекламой.

- полное соответствие интересов пользователей и т.д.¹

Качественное изучение своей целевой аудитории дает возможность предпринимателю давать эффективную рекламу в Сети. На основании мониторинга, можно оценить поведение посетителей, что позволит усовершенствовать посещаемые сайты.

Нужно отметить, что существуют две основные стратегии бизнеса в Интернете: так называемые «offline-бизнес» и «online-бизнес». Между ними есть различия. В первом случае предприниматель взаимодействует с клиентами непосредственно и параллельно стремится присутствовать с сети Интернет, тем

¹ Быкова Раиса Георгиевна Интернет-проект как современный инструмент развития бизнеса // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2013. №2. – С. 17.

самым создавая некую смешанную модель. Таким образом, ряд бизнес-процессов и задач переносятся в информационное пространство, которые получают в нем дальнейшее развитие.

Что касается online-бизнеса, то перед предпринимателем не стоит цель развития в Интернете уже сложившегося традиционного бизнеса. Его задача – создать абсолютно новую бизнес-структуру на просторах электронно-информационного пространства. Такие бизнес-проекты называются «start-up projects» и в основном площадкой для их реализации является именно Интернет. Чтобы построить и развить такой бизнес, требуется грамотный и профессиональный подход в построении его целей и задач. При правильном управлении online-бизнес может приносить своим создателям хорошую прибыль. Однако важно правильно оценивать риски и учитывать недостатки. Создавая бизнес в online сфере, предприниматель может столкнуться с рядом следующих проблем:

- зачастую бизнес в интернете не имеет устойчивого механизма с налаженной бизнес-схемой, что приводит к его быстрому падению на стадии развития;

- небольшое количество профессионалов в сфере разработки интернет-проектов, что является причиной для создания некачественной бизнес- модели проекта;

- недостаток знаний в сфере online-бизнеса среди представителей традиционного бизнеса не позволяет им правильно оценить продуктивность своего проекта. Тем самым разработчики могут пользоваться их незнанием и недобросовестно подходить к созданию бизнес-проекта, обманывая заказчика в цене или в качестве выполненной работы.¹

С каждым годом растет количество пользователей глобальной информационной сети Интернет. Поэтому можно предположить, что вскоре

¹ Романович В.К., Лапутина А.А. Интернет-реклама как комплекс инструментов эффективного маркетингового продвижения предприятия малого бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. №10. – С. 27.

предприниматели, не использующие сеть Интернет для построения и развития своего бизнеса, станут просто неконкурентоспособными на рынке.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Быкова Раиса Георгиевна Интернет-проект как современный инструмент развития бизнеса // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2013. №2. – 16-20 с.
2. Гаева Д.Д. Интернет-технологии как маркетинговый инструмент в деятельности зарубежных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. – 93 с.
3. Романович В.К., Лапутина А.А. Интернет-реклама как комплекс инструментов эффективного маркетингового продвижения предприятия малого бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. №10. – 24-29 с.