

## DEVELOPMENT OF E-COMMERCE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Сримбетова Динара Анваровна

ассистент кафедры "Электронная коммерция и цифровая экономика", ТМИ

[srimbetovad2407@gmail.com](mailto:srimbetovad2407@gmail.com)

Тлеубергенова Алима Алишеровна

ассистент кафедры "Цифровая экономика и ИТ", ТГЭУ

[tleubergenovaalima745@gmail.com](mailto:tleubergenovaalima745@gmail.com)

### Annotation

This thesis examines the development of e-commerce in the context of digitalization. The introduction of new technologies into commercial processes allows companies to provide convenience and accessibility for consumers, which contributes to the growth of sales and increase profits. The thesis presents key indicators, problems and solutions that help determine the success of e-commerce.

**Keywords:** e-commerce, digitalization, technologies, indicators, problems, solutions.

Электронная коммерция, или e-commerce, является одной из наиболее быстроразвивающихся отраслей в мире бизнеса. В условиях цифровизации она приобретает все большее значение для предпринимателей и потребителей. Электронная коммерция позволяет производителям и продавцам товаров и услуг расширить свою клиентскую базу, а потребителям – получить доступ к широкому ассортименту продукции и услуг в любое время и в любом месте. В этой статье мы рассмотрим ключевые тенденции развития электронной коммерции в условиях цифровизации, проблемы и решения, а также основные показатели, характеризующие эту отрасль. Одним из ключевых показателей электронной коммерции является объем продаж. Другими важными показателями являются средний чек, количество новых клиентов, количество заказов и конверсия. Эти показатели помогают оценить эффективность стратегий продвижения и управления.

Развитие электронной коммерции в условиях цифровизации

Сегодня большинство компаний, занимающихся продажей товаров и услуг, имеют свой онлайн-магазин или используют различные платформы электронной коммерции для продажи своей продукции. Одной из причин такого быстрого развития электронной коммерции является цифровизация общества и использование новых технологий. В условиях цифровизации развитие электронной коммерции будет продолжаться, причем ее рост будет еще более динамичным.

Одной из главных тенденций развития электронной коммерции является увеличение числа мобильных устройств, используемых для совершения покупок. Мобильная коммерция, или m-commerce, становится все более популярной благодаря тому, что большинство потребителей предпочитают делать покупки через мобильные устройства.

Другой тенденцией развития электронной коммерции является переход к более персонализированному маркетингу. С помощью анализа больших данных, или Big Data, компании могут собирать и анализировать информацию о своих клиентах, что позволяет им создавать более персонализированные предложения и увеличивать лояльность клиентов.

Одной из главных проблем электронной коммерции является конкуренция. В интернете существует множество онлайн-магазинов, и каждый из них стремится привлечь как можно больше клиентов. Кроме того, многие потребители предпочитают покупать узнаваемые бренды, что создает трудности для новых компаний. Также проблемой может быть высокая стоимость разработки и поддержки сайта, а также проблемы с доставкой и логистикой.

Для решения проблем, связанных с конкуренцией, компании могут использовать маркетинговые и рекламные стратегии, такие как SEO, SMM, контент-маркетинг и другие. Для решения проблем с сайтом и логистикой, компании могут использовать различные инструменты, такие как онлайн-платежи, системы управления заказами, CRM-системы и другие технологии, которые облегчают управление бизнесом.

Однако, наряду с преимуществами электронной коммерции, есть и риски, такие как кибератаки, взломы и утечки данных, которые могут нанести серьезный ущерб бизнесу. Поэтому компании должны обеспечивать высокий уровень защиты своих данных и информации клиентов.

*Вывод:*

Развитие электронной коммерции в условиях цифровизации является важным фактором для роста и развития бизнеса. Онлайн-торговля помогает компаниям расширить свой рынок и привлечь новых клиентов, что ведет к увеличению прибыли. Однако, для успешного функционирования электронной коммерции необходимо учитывать ключевые показатели, проблемы и решения, а также обеспечивать высокий уровень безопасности данных.