

## РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПО ВНЕДРЕНИЮ И ПРОДВИЖЕНИЮ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

**Пилишкина М.А.** (федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

**Научный руководитель: Минченко Л.В.**, к.э.н., доцент (федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Работа выполнена в рамках НИР №618279

**Аннотация:** В работе рассмотрены особенности ведения предпринимательской деятельности в сфере электронной коммерции, а также составлен алгоритм по продвижению инновационного продукта (электронного мастер-класса) на предприятии.

В настоящее время в сфере электронной коммерции весьма большую популярность имеют информационные продукты. Зачастую такими продуктами могут являться образовательные или информативные лекции, мастер-классы или курсы в режиме онлайн.

При внедрении продуктов такого вида перед предпринимателем стоит целый ряд задач, таких как: оценка перспективности данного продукта, анализ рисков, расчет себестоимости продукта, прогноз ожидаемой прибыли и так далее. Глобальное пространство, безусловно, открывает целый ряд новых возможностей, расширяет клиентскую базу и сокращает издержки. Однако в то же время ведение бизнеса через сеть Интернет влечет за собой множество трудностей и препятствий, которые стоит преодолеть начинающему предпринимателю.

В процессе написания работы автором были выделены особенности ведения предпринимательской деятельности с использованием сети Интернет, были выявлены риски и препятствия к осуществлению деятельности в сфере электронной коммерции, проведен анализ рынка образовательных услуг в Глобальном пространстве. Помимо всего перечисленного, были выделены принципы обучения через сеть Интернет, а именно:

- Гибкость;
- Модульность;
- Интерактивность;
- Параллельность;
- Рентабельность;
- Социальность.

Помимо всего вышеперечисленного, Автором работы была проанализирована перспективность перевода мастер класса, проводимого предприятием, в электронный режим. Был сделан вывод, что целесообразно разделить всю теоретическую информацию на блоки и ввести возможность интерактивного выбора, что позволит выйти пользователю на интересующие его услуги, организации и так далее. Кроме того, был разработан алгоритм, по которому предприятию удобно будет внедрить такой продукт в свою сферу услуг, а также проведен анализ оценки перспективности данного продукта (в том числе была произведена оценка рисков и описана бизнес-модель продукта).

При подготовке доклада, в результате проведенных исследований, Автором был сделан вывод, что продажа информации является весьма перспективным и инновационным направлением деятельности в сфере электронной коммерции. Тем не менее, стоит иметь в виду, что перевод образовательно-познавательных мероприятий никак не умаляет эффективность проведения таких мероприятий в реальных условиях. Однако, перевод такого мероприятия в режим онлайн поспособствует расширению клиентской базы, сокращению

издержек и преодолению географических барьеров, что не может не сказаться положительно на деятельности предприятия. Стоит также отметить, что, несмотря на перспективность данного направления деятельности, следует иметь в виду, что организация мастер-класса в режиме онлайн предполагает проведение серьезных маркетинговых исследований, крупных первоначальных вложений, а также составление тщательно проработанной структуры такого мероприятия.

Пилишкина М.А. (автор)

\_\_\_\_\_

Минченко Л.В. (научный руководитель)

\_\_\_\_\_