

21 июня 2022

Real Ecommerce: российские аналоги зарубежных сервисов для интернет-магазинов

Многие привычные зарубежные сервисы для ритейла и e-commerce в последнее время стали недоступны. В данный момент компании меняют фокус и перенаправляют ресурсы. Интернет-магазины и сервисы продолжают работать и им нужны рабочие инструменты. Самое время воспользоваться моментом и получить новых клиентов.

Наши эксперты расскажут вам как повлиял уход зарубежных компаний с российского рынка на сектор e-commerce, какими аналогичными российскими сервисами можно заменить привычные, но ушедшие зарубежные, в чем их особенности, плюсы и минусы работы с ними. А так же поделятся мнениями о сложившейся ситуации в коммерческой сфере и дадут возможные прогнозы на будущее.





Ирина Грудская,
 Product Owner платформы
 Sellty в ГК «КОРУС
 Консалтинг»

Какие сферы наиболее пострадали из-за ухода зарубежных сервисов?

Сильнее всего пострадало автомобилестроение, дистрибуторы импортных продуктов, бытовой техники и компонентов, а также предприятия, работающие с высокотехнологичным оборудованием. Все эти компании были сильно ориентированы на западные решения: облачные сервисы, промышленные ERP-системы, использовали множество маркетинговых ИТ-инструментов и каналов продвижения.

С какими трудностями столкнулись российские сервисы?

Первая сложность — цена. Из-за отключения популярных зарубежных каналов коммуникации — соцсетей, сервисов рассылок и рекламных технологий — компаниям стало сложнее доносить до аудитории ценность своих продуктов. Российский бизнес массово использует доступные возможности, среди которых сервисы VK, Telegram. Это спровоцировало моментальный рост цен на эти услуги.

По данным SocialJet, стоимость размещения рекламы в Telegram-каналах увеличилась на треть, а ВК и MyTarget — на 90%. Вторая сложность — низкое качество услуг. Сервисы не справляются с таким ажиотажным спросом, что сказывается на настройке роботов. Всё это повлияло на качество лидов в последние месяцы. По сути алгоритмы ещё учатся работать с сегментацией, торгами и стоимостью рекламы.

Смогут ли российские сервисы полностью закрыть потребности бизнеса?

У российских сервисов действительно большой потенциал развития, и, я уверена, они смогут закрыть большую часть потребностей бизнеса. Это потребует много времени, однако, компании предпринимают активные действия и плотно работают с целевой аудиторией. К примеру, некоторые разработчики предлагают пробные периоды, ежемесячную подписку и рассрочку, чтобы клиенты могли понять, насколько тот или иной сервис им подходит. На мой взгляд, это один из наиболее комфортных вариантов, когда пользователи могут протестировать ИТ-продукт и выбрать наиболее релевантное предложение.

Для разработчиков тоже началось интересное время. Многие ИТ-компании и стартапы стали думать масштабнее: не просто копируют западных конкурентов, а развивают сервисы, закрывая текущие потребностями российского бизнеса. Они собирают обратную связь и используют эту информацию, добавляя интересные возможности в короткие сроки. Поэтому прогноз в целом положительный: российские вендоры уже занимают освободившиеся ниши, обогащают функциональность и надежность своих продуктов.

Как правильно выбрать замену?

В первую очередь стоит собрать обратную связь у тех компаний, которые уже пользовались сервисом. Как правило, разработчики рассказывают о своих клиентах и предоставляют контакты для получения фидбэка. Необходимо узнать, с какими проблемами эти компании столкнулись при подключении к сервису и потом в процессе работы.

Во-вторых, рекомендую запросить у вендора тестовый доступ. Привлеките к процессу фокус-группу: сотрудников (если вы выбираете сервис для внутренних нужд) или лояльных клиентов. Опросите пользователей, попросите оценить не только функциональность, но и удобство работы, интерфейс.

Как без потерь перенести работу на новый сервис? Особенности и нюансы миграции

Качество миграции сильно зависит от того, как вы ранее работали в системе. Если компания регулярно обновляла базу знаний, делала выгрузки и резервные копии, то процесс переноса будет безболезненным и быстрым.

Если же никаких слепков данных нет, организации придется выделить много времени на сбор информации, дублирование в новой системе, настройку. Это может повлиять на скорость ключевых процессов, поэтому рекомендую не пренебрегать помощью сторонних компаний. Это сильно сэкономит время, позволит сконцентрироваться на операционных задачах, а также поможет не совершить ошибок и гарантированно перейти на новую систему. А в будущем рекомендую делать резервные копии исходных материалов в российских

облачных сервисах, структурировать базу данных и регулярно обновлять информацию.

И последний нюанс: если в вашей компании сложные процессы (продажи, финансы или даже рекламные кампании — без разницы), которые достаточно сложно перенести в новую систему, воспользуйтесь коробочным ИТ-решением как «промежуточный» площадкой. В ней есть готовые методы и инструменты, которые помогут не допустить простоя, не потерять данные и вести текущую работу. Это позволит выиграть время на то, чтобы спокойно улучшать процессы и выстраивать их нужным образом.