



Маркетплейс – это площадка, на которой свои товары предлагают разные продавцы. Владелец данной площадки выступает в качестве посредника или агрегатора, которому, как правило, не принадлежат размещенные на нем товары.

Владелец агрегатора посредством размещения на своем сайте в Интернет обязан довести до сведения потребителей информацию о себе и продавце (исполнителе):

фирменное наименование;

местонахождения(адрес);

режим работы;

государственный регистрационный номер записи о создании юридического лица; ФИО, ОГРН записи о регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

информацию об имеющихся изменениях в представленной ранее информации.

Потребитель должен иметь всю необходимую информацию для безопасного заключения сделки онлайн.

Каждый год объем рынка интернет-торговли в России растет, а количество заказов

увеличивается. Все больше людей доверяют магазинам в интернете, а продавцы все больше совершенствуют мастерство маркетинга.

Необходимо контролировать свои эмоции, подходить к покупкам рассудительно и рационально. Не торопиться. Задавать себе вопрос: «Действительно ли мне необходим этот товар?» Если уверенности нет, хорошим вариантом будет — положить желаемое в корзину и принять окончательное решение на следующий день. Это поможет остудить эмоции и прислушаться к своим настоящим желаниям.

Выгодные покупки требуют больше времени и вовлеченности. Прежде чем оформить заказ, стоит изучить рынок и сравнить цены. Возможно, та же позиция в другом магазине или на другом маркетплейсе стоит дешевле.

Многие покупатели предпочитают изучать отзывы прежде, чем сделать окончательный выбор. Это действительно может быть информативно. Однако, всегда нужно помнить: не все отзывы одинаково объективны. Бывает, что магазины дарят подарки за хорошие отзывы или даже напрямую покупают их.

У каждого маркетплейса свои правила оплаты. Одни площадки списывают деньги с карты после того, как покупатель забрал заказ. Другие — сразу при оформлении. Важно знать правило: оформление заказа не равно покупке.

Золотое правило — не считать покупку совершенной до момента, когда вы взяли товар из пункта выдачи. Вы всегда можете прийти, проверить товар, посмотреть, примерить, и никто слова против не скажет за то, что вы отказались от покупки. Но в этом случае маркетплейс может удержать какую-то плату, информация о наличии и о размере которой всегда должна находиться в доступе для потребителей.

Не забывайте! Покупка товара в Интернете относится к дистанционной торговле. Любой товар можно вернуть в течение 7 дней, а если маркетплейс не сообщил о таком сроке и порядке возврата товара надлежащего качества, то — в течение 3-х месяцев.

Исключение составляют товары, изготовленные по индивидуальному заказу, например, печать на кружке с предоставленным Вами изображением.

Итак, правила, которых следует придерживаться при онлайн-шопинге:

1) не поддавайтесь эмоциям, перед оплатой подумайте, действительно ли вам необходим именно этот товар;

2) предоставьте себе больше времени на поиск той или иной позиции, что поможет выбрать действительно нужную и стоящую вещь (продукт);

3) просматривайте отзывы, но не забывайте, что они могут быть «купленными»;

4) сравнивайте цену на разных торговых площадках, потому что нужный товар может оказаться по цене дешевле в другом месте даже без скидки;

5) покупка считается завершённой, когда вы забрали товар из пункта выдачи.