

*Четвертий етап: організація та реалізація.* Компанія, якою б успішною вона не була, не має ресурсів для реалізації кожної інноваційної ідеї. Вирішити, яку ідею краще спробувати в певний момент часу порівняно з іншими – при цьому безпечно зберігати ці невибрані ідеї на потім – це важлива практика визначення пріоритетів [2].

Існує декілька термінологій опису процесу впровадження інноваційного менеджменту. Ця нелінійна послідовність формування ідей передбачає навчання працівників інструментам, мисленню та робочим поглядам, які можуть сприяти інноваціям і вирішенню проблем. Наприклад, банківські галузі, які мають традиційну та основоположну практику, все ще стикаються з серйозними збоями – фінансовими кризами, глобальною пандемією, криптовалютою тощо. Ці нові проблеми вимагають нових підходів і нових інноваційних стратегій, наданих дизайнерським мисленням, рішень, які адаптуються до нових викликів у міру їх виникнення та спрямовані на творчі відповіді. Дизайн-мислення та управління інноваціями тісно взаємопов'язані. Техніки, які пропонує дизайн-мислення, створюють і заохочують інноваційні ідеї, тоді як креативність та управління інноваціями допомагають вирішувати проблеми та спрямовувати в життя геніальні нові концепції.

#### **Перелік використаних джерел:**

1. Innovation Management: Definition, Methods, Plus 4 Key Areas. Indeed Editorial Team. 2023. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/innovation-in-management>
2. A guide to innovation management. Stanford Center for Professional Development. 2023. URL: <https://online.stanford.edu/guide-innovation-management>

*Роман Трищецький*  
Західноукраїнський національний університет,  
м. Тернопіль  
Науковий керівник:  
доктор економічних наук, професор Зварич Р.Є.

## **РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В ПРОСУВАННІ ПРОДАЖ**

Електронна комерція є однією з найбільш швидкозростаючих галузей сьогодні. Для продажу товарів в Інтернеті, важливо знати та розуміти, як підвищити впізнаваність бренду, залучити нових клієнтів і піклуватися про існуючих клієнтів, щоб вони знову купували разом із компанією. Управління електронною комерцією – це більше, ніж просто інтернет-магазин; він охоплює всі аспекти онлайн-продажів, як-от веб-дизайн, взаємодія з користувачем (UX), маркетинг, обслуговування клієнтів, продажі та логістика. Усе, що переміщує продукт із кошика до порога покупця. Так само, як і керування звичайним магазином, керування онлайн-бізнесом вимагає певних навичок. Догляд за

фізичним магазином може означати оновлення обладнання, очищення вітрин і оформлення вітрини. Догляд за інтернет-магазином виглядає інакше. Продавці оновлюватимуть свій веб-сайт новими продуктами та функціями, гарантуючи, що взаємодія з користувачем відповідає потребам клієнтів, і експериментуватимете з маркетинговими каналами. На ранніх етапах розвитку бізнесу електронної комерції можна взяти на себе роль менеджера електронної комерції. Виконання таких речей, як дослідження ринку, налаштування веб-сайту, щоб зробити його зручнішим для користувачів, керування запасами або перегляд аналітики магазину для визначення стратегії продажів.

Управління електронною комерцією є важливим, оскільки воно допомагає стандартизувати підхід до онлайн-продажів. Можна оцінити, що працює, змінити те, що не працює, і змусити клієнтів повертатися за новими. Підприємства електронної комерції, що розвиваються, отримують вигоду від впровадження методів управління, оскільки це вносить структуру у повсякденну діяльність. Веб-сайт електронної комерції не є одноразовим твором. Потрібно подумати про управління електронною комерцією як про звичайну довгострокову інвестицію, щоб переконатися, що онлайн-магазин продовжує задовольняти потреби клієнтів і стимулювати продажі. Ретельний моніторинг активності користувачів на веб-сайті може дозволити:

*Підвищити ефективність веб-сайту.* Приділивши час і ресурси своєму веб-сайту електронної комерції та спостерігаючи за поведінкою користувачів, можна виконувати регулярне технічне обслуговування та переконатися, що вміст оновлюється.

*Управління маркетинговою стратегією.* Маючи інформацію про те, що купують клієнти, хто вони такі та чого вони хочуть від бренду, можна розробити персоналізований маркетинговий підхід.

*Підвищення продуктивності.* Власники бізнесу електронної комерції можуть використовувати інструменти та програмне забезпечення для спрощення й автоматизації адміністративних завдань. Тож команда може приділяти більше часу творчим і стратегічним аспектам електронної комерції.

*Зосередження часу на важливому.* Завдяки чіткій аналітиці платформи електронної комерції та інтегрованих програм можна приймати рішення на основі даних про те, на що витрачається час і гроші.

Одним із найважливіших аспектів ролі менеджера електронної комерції є забезпечення того, щоб завжди були нові клієнти, які відкривають для себе бізнес та його продукти. Переконавшись, що продукт доступний і добре продається на зручному веб-сайті, вони працюють із більшою командою, щоб створювати та постійно вдосконалювати всі аспекти взаємодії з користувачем. Вони співпрацюють із операційною командою, щоб переконатися, що в наявності завжди є відповідні продукти та немає проблем на веб-сайті чи в процесі оформлення замовлення, які могли б вплинути на продажі.

Менеджери електронної комерції також працюють із командою маркетингу, щоб створити ефективні цифрові або соціальні маркетингові стратегії для підвищення впізнаваності бренду та продажів. Це може бути через рекламу, платні соціальні мережі, впливовий маркетинг або партнерські

програми. Потужні стратегії можуть працювати в кількох каналах і вимагати різних бюджетів, які менеджер електронної комерції контролює на верхньому рівні.

#### **Перелік використаних джерел:**

1. What is eCommerce management? Indeed Editorial Team. 2023. URL: <https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-ecommerce-management>
2. Why is ecommerce management important? Small Business Guides. 2022. URL: <https://www.xero.com/uk/guides/ecommerce-management-guide/why-is-ecommerce-management-important/>
3. What does e-commerce management include? UpBase JSC - E Commerce Enablers. 2023. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/what-does-e-commerce-management-include-upbase-jsc/>

*Даниїл Тихненко*

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор Зварич Р.Є.

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІЙ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Логістичний менеджмент стосується придбання, зберігання та транспортування запасів від їх походження до місця призначення. Це передбачає підтримку запасів, ресурсів і відповідної інформації, а також доставку товарів у потрібне місце в потрібний час і до потрібного клієнта. Удосконалені наскрізні рішення для управління логістикою підвищують ефективність шляхом оптимізації запасів, скорочення витрат і накладних витрат, а також забезпечуючи покращене обслуговування клієнтів і прибуток. За своєю суттю логістичний менеджмент є частиною управління ланцюгом поставок, яка планує, реалізує та контролює ефективний, ефективний прямий і зворотний потік і зберігання товарів, послуг і пов'язаної інформації між точкою походження та точкою споживання до відповідати вимогам клієнтів. Цей важливий аспект бізнесу необхідний для підтримки безперебійної роботи, від обробки замовлень до фізичного розподілу продуктів. Це сфера, яка вимагає стратегічного планування та рішень на основі даних. Це гарантує, що рівні запасів, витрати на доставку та витрати на оплату праці збалансовані для задоволення потреб клієнтів без непотрібних витрат.

Галузі, починаючи від електронної комерції та закінчуючи виробництвом, покладаються на основні функції логістики, щоб ефективно доставляти продукцію кінцевим клієнтам, підтримувати умови оплати та доставки та підтримувати конкурентну перевагу на ринку. Обробка замовлень є важливою функцією логістики, яка передбачає отримання, виконання та перевірку