

# ALSI'



## РЕАЛИИ ИНТЕРНЕТ КОММЕРЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

РУКОВОДИТЕЛЬ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНА ALSI.KZ ЗВЕРЕВ ДМИТРИЙ



# Динамика роста и изменение интерфейса Интернет Магазины ALSI

Точка отсчёта

54,5 %

15,6 %

20 %

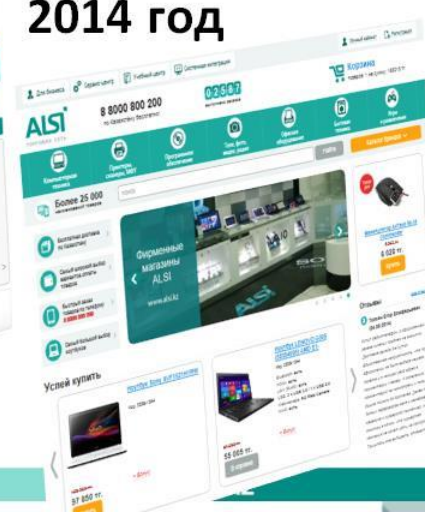
Ожидаемое  
увеличение  
оборота

2011 год

2012 год

2013 год

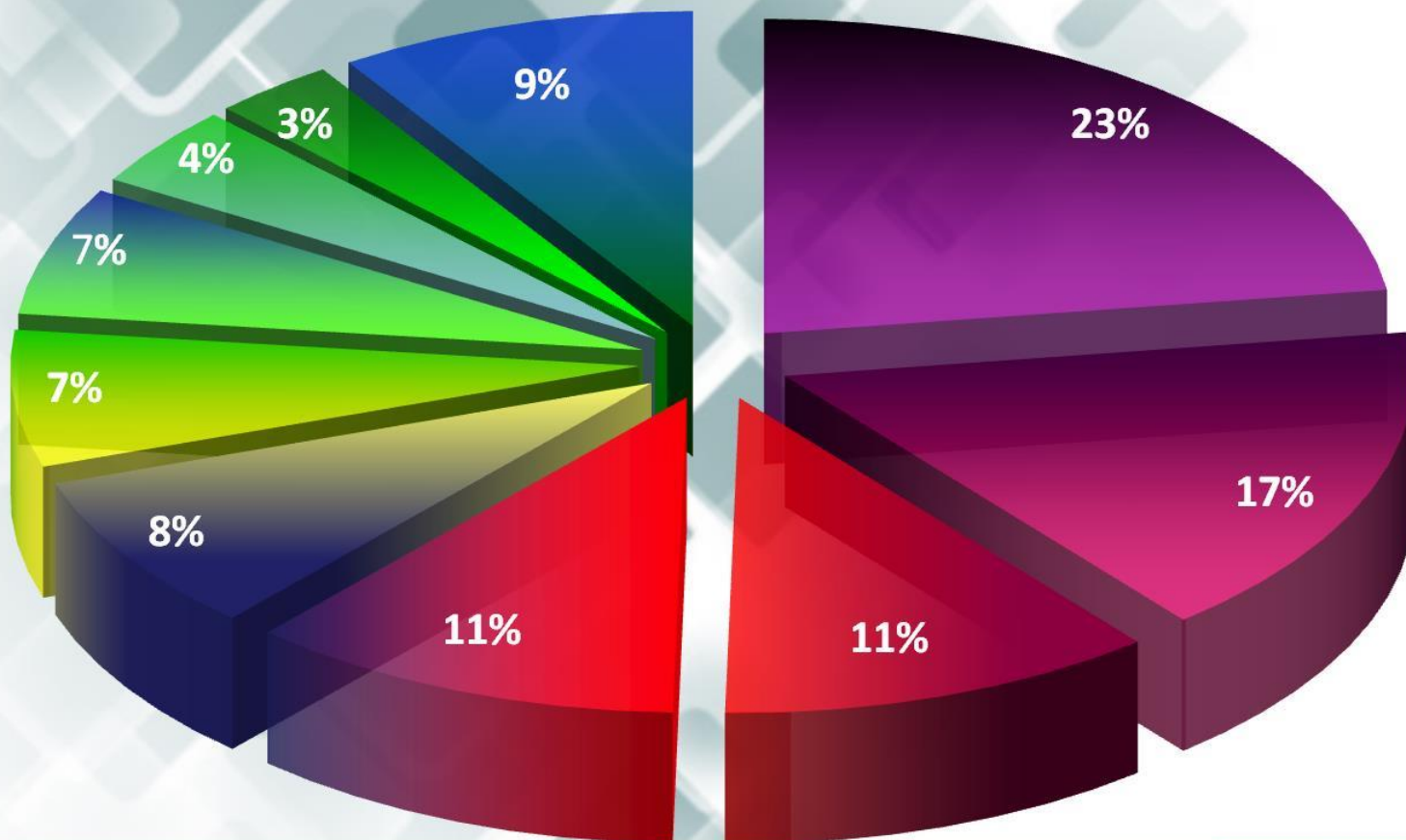
2014 год



добро пожаловать

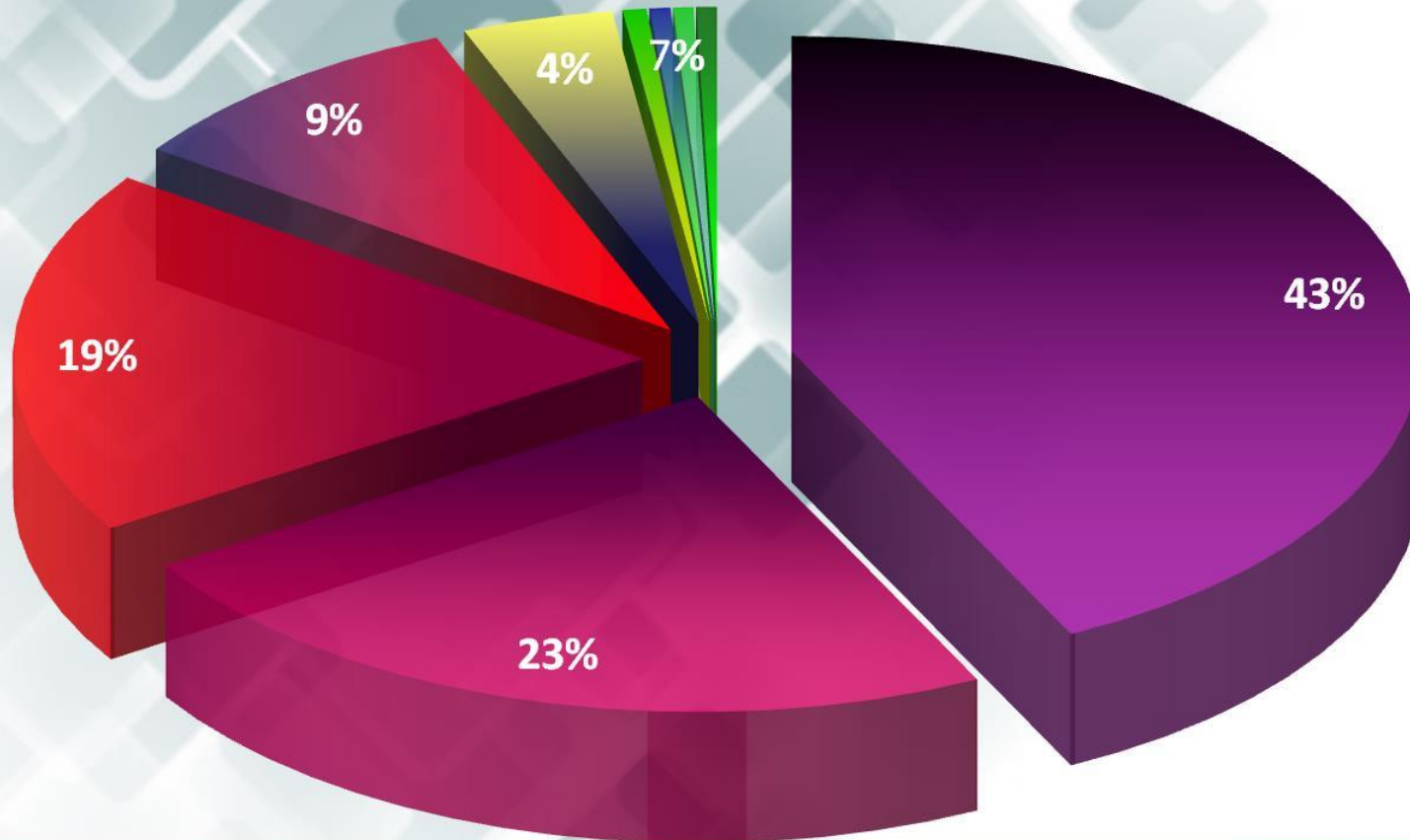
- Ноутбуки
- ИБП, Стабилизаторы, электрооборудование
- Лицензионное программное обеспечение
- Серверы
- Телекоммуникационное оборудование

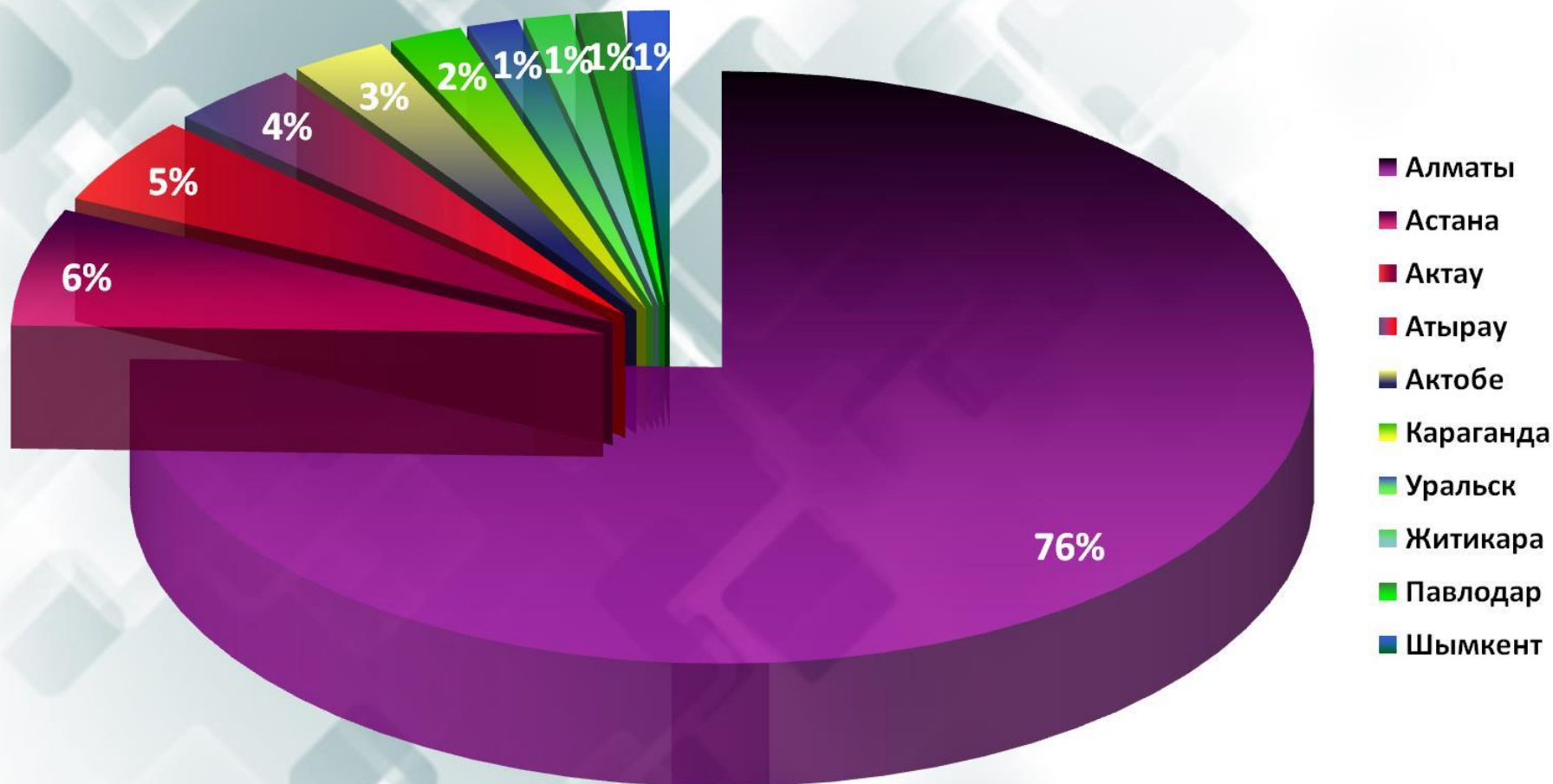
- Компьютеры
- Принтеры и МФУ
- Комплектующие и аксессуары к компьютерам
- Мониторы
- Прочее

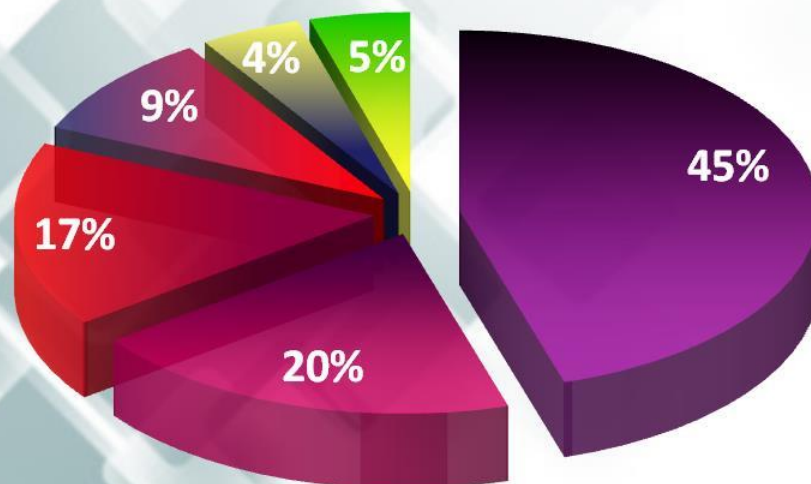




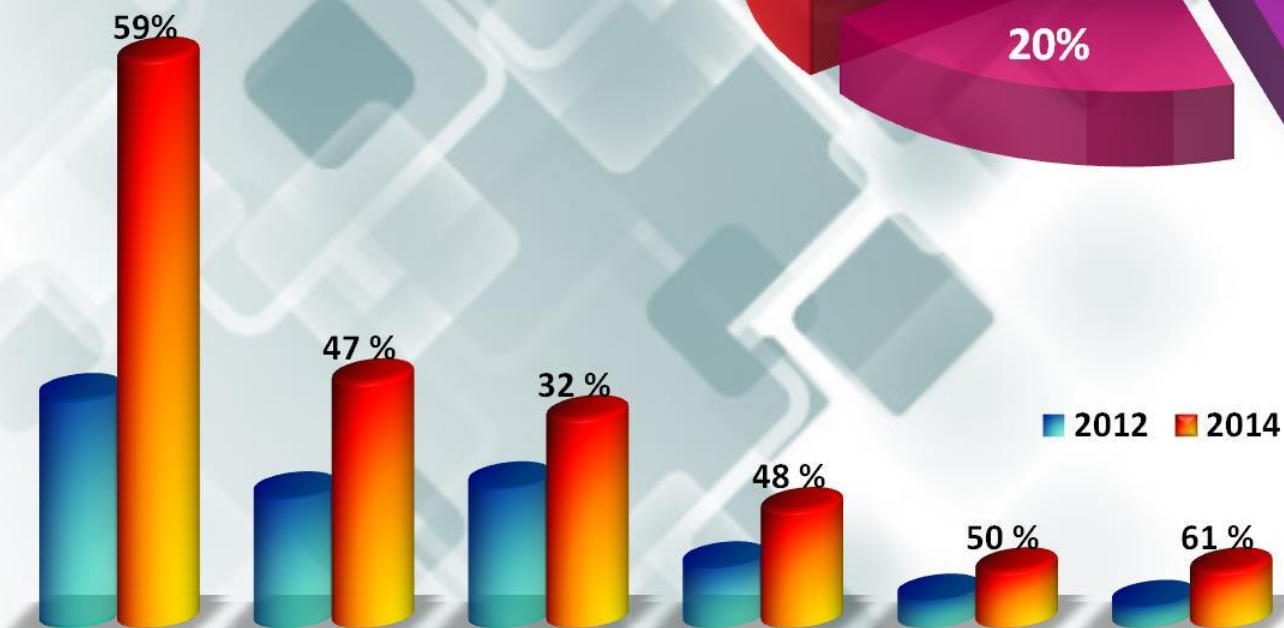
- Наличными
- Банковским переводом
- Qiwi
- Интернет-банкинг
- Платежная система KZM (Альянс Банк)
- Платежной картой Visa, MasterCard, AmEx
- В отделениях банков
- Система электронных денег e-kzt
- Handypay







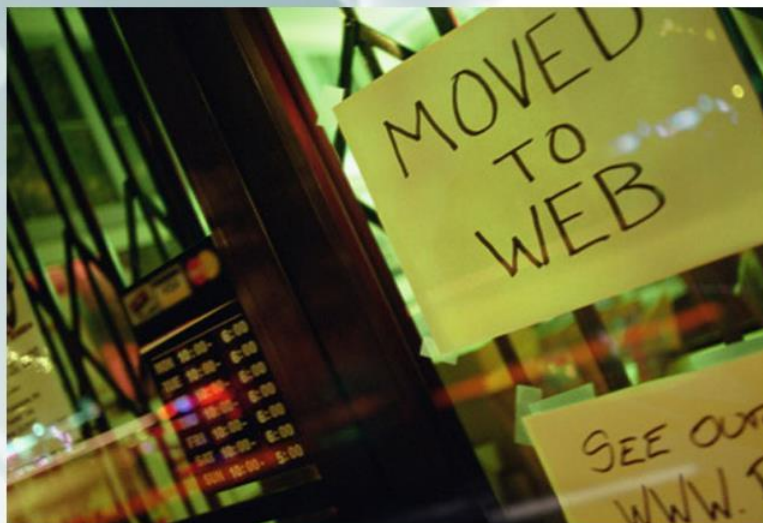
- 25-34
- 18-24
- 35-44
- 45-54
- 55-64
- 65+





Внутренние Проблемы	Внутренние Преимущества
Низкую узнаваемость бренда	Квалифицированные разработчики
Низкую мотивацию сотрудников	Квалифицированный маркетинг
Не квалифицированный персонал	Организация и автоматизация рабочих процессов и т д

- Конкуренция;
- Доставка;
- Поведение покупателей;
- Оплата.





- Темп роста;
- Доминирование крупных игроков;
- Развитие электронных платёжных систем;
- Развитие почтовых служб;
- Рост сферы интернет маркетинга.





**Рынок интернет коммерции в Казахстане ещё очень слабо развит, отечественным интернет магазинам нужно быстрее адаптироваться к внешним факторам и развиваться, иначе мы будем вытеснены крупными зарубежными игроками, которые по опыту опережают нас на годы вперёд.**

Спасибо за внимание!