



Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (<https://nashagazeta.ch>)

Женщины – двигатели электронной торговли в Швейцарии | Les femmes contribuent à l'essor du commerce électronique en Suisse

Автор: Лейла Бабаева, [Цюрих](#) , 01.11.2011.



Как видно, фраза «пропустим дам вперед» является руководством для мужчин в сфере торговли онлайн. Об этом авторитетно говорят швейцарские исследователи, и, если послушать их внимательно, то можно узнать немало интересных подробностей...

| Les hommes cèdent courtoisement le pas aux dames dans le commerce en ligne. Selon les experts suisses, les femmes et les plus de 55 ans (appelés «Silver Surfer») sont bien plus actifs sur Internet qu'il y a quatre ans.

Les femmes contribuent à l'essor du commerce électronique en Suisse

По данным исследования Санкт-Галленского университета, объемы продаж по интернету повысились в Швейцарии почти на 50% в 2010 году. «Электронная торговля переживает настоящий бум. В 2010 году общий оборот в Швейцарии составил 8,7 миллиардов франков, то есть по сравнению с 2008 годом показатели выросли на 48%», - рассказал во вторник 18 октября директор Исследовательского

центра по вопросам розничной торговли Санкт-Галленского университета Томас Рудольф в ходе пресс-конференции, организованной лидером швейцарских продаж онлайн ricardo.ch. По мнению исследователя, особенно активными в сети были женщины и «седеющие сёрферы» (англ. Silver Surfer, на интернет-жаргоне - те, чей возраст перевалил за 55, и кто умеет пользоваться мышкой). А вот тем, чей возраст измеряется лишь 35-54 годами, нелегко угнаться за потребительским потенциалом вышеупомянутой категории: так как средняя цифра на персону, гуляющую по веб-страницам интернет-магазинов, составляет 1862 и 1153 франков в год соответственно.

Такое положение тем интереснее, что более активные покупатели еще не достигли пенсионного возраста, т.е. в целом свободного времени у них не больше, чем у «сёрферов» помоложе. А что же молодежь? Те, кому нет еще тридцати, или кто едва достиг совершеннолетия? Думается, это хорошая тема для нового исследования.

Другой игрок в сфере интернет-коммерции, LeShop.ch за первые девять месяцев этого года «выручил» 113 миллионов франков, что равно 2,5% прироста по сравнению с тем же периодом прошлого года. Директор онлайн-магазина Кристиан Ваннер настроен оптимистично, заявляя, что с расширением торговли LeShop.ch способен привлекать 26 000 новых клиентов ежемесячно во всех языковых регионах страны.

Видя такой подъем торговли онлайн (что и неудивительно, ведь куда как легче приобретать материальные блага, сидя в тепле родного дома), бросим взгляд на историю двух видных операторов виртуальной коммерции.

LeShop.ch старше ricardo.ch на два года (основан в 1997 году), и, хотя его обороты куда скромнее, но уже летом 2000 года он создал дочерние предприятия в Германии и Аргентине, пережил угрозу закрытия в конце 2002-го, в сентябре 2003-го объединился с известным каждому швейцарцу Migros. Это было стратегически верным шагом, так как дела пошли в гору еще быстрее, и на открытии второго логистического центра предприятия в октябре 2006 года (в водуазском городке Экубленс, куда переехала и штаб-квартира) присутствовала министр экономики Дорис Лойтхард. Летом 2009-го LeShop.ch разработал новый контейнер для транспортировки замороженных продуктов питания, а в 2010 году появилось приложение для смартфонов, благодаря которому можно делать покупки, находясь, где угодно.

Ricardo.ch появился на свет в 1999 году под именем auktion24.ch в городе Бар кантона Цуг. Сегодня на этом сайте продается около 2,5 миллионов товаров, а годовой объем продаж превышает 600 миллионов франков, что и делает предприятие наибольшей платформой торговли по интернету в Швейцарии, владеющей около 90% рынка электронной коммерции и оттеснившей в Гельвеции таких титанов, как Amazon, easyJet и eBay. Онлайн-магазин – это не просто яркие страницы на дисплее, а еще и крепкий коллектив. В главном офисе ricardo.ch работает около 120 человек, куда входит большое число экспертов по сетевой торговле и более 60 сотрудников по обслуживанию клиентов.

На сайте предприятия в рубрике «Прекраснейшие истории от ricardo.ch» есть увлекательные рассказы людей, в жизни которых ricardo.ch сыграл видную роль.

Один из пользователей поведал о салями, которую его семья получила в подарок, но никто не хотел есть «эту огромную штуку». Рассказчик решил продать ее на аукционе ricardo.ch, и получил массу предложений. Воодушевленный успехом, предприимчивый швейцарец с семьей еще не раз вели продажи на этом сайте, а потом создали собственную фирму.

Другой пользователь в поисках свадебного платья для своей сестры нашел на ricardo.ch объявление дамы из Германии, продававшей подходящий наряд. После покупки он продолжил переписку с новой знакомой, они встретились, сейчас уже вместе два года, и намерены пожениться.

Другие истории говорят о том, как люди женятся и находят друзей на всю жизнь через покупку или продажу вещей. Наверное, продажа через интернет, когда не видишь сразу своего покупателя, пробуждает в человеке чувство загадочности и романтики... С практической же точки зрения торговля через интернет приносит солидный доход владельцам сайтов, сокращает время всем участникам процесса, и позволяет людям лишний раз не покидать милый дом.

[Швейцария](#)
[женщины Швейцарии](#)

Source URL: <https://dev.nashagazeta.ch/news/12464>