















הן נחשבות לשיטות מרכזיות להערכת רווחיות. שיטות אלו כוללות: **Growth** (צמיחה), **AAARRR** (שיטת המעקב), **ROI** (מחזוריות ההון) ו-**Payback Period** (פרק שילוב). שיטות אלו מאפשרות לחברות להעריך את הפוטנציאל הכלכלי של פרויקטים שונים ולקבל החלטות מושכלות על פינת ההשקעה.

שיטות אלו נחשבות לשיטות מרכזיות להערכת רווחיות. שיטות אלו כוללות: **Growth** (צמיחה), **AAARRR** (שיטת המעקב), **ROI** (מחזוריות ההון) ו-**Payback Period** (פרק שילוב). שיטות אלו מאפשרות לחברות להעריך את הפוטנציאל הכלכלי של פרויקטים שונים ולקבל החלטות מושכלות על פינת ההשקעה.

[1] **B2C** (Business to Consumer) מתייחס למכירת מוצרים או שירותים ישירות ללקוח הסופי. **B2B** (Business to Business) מתייחס למכירת מוצרים או שירותים בין חברות. **C2C** (Consumer to Consumer) מתייחס למכירת מוצרים או שירותים בין צרכנים פרטיים.

[2] **Direct** (שיטת המעקב) היא שיטה להערכת רווחיות שבה כל המכירות נעשות ישירות לחברה.

[3] **Indirect** (שיטת המעקב) היא שיטה להערכת רווחיות שבה המכירות נעשות דרך ערוצי המכירה השונים. שיטות אלו כוללות: **Direct** (שיטת המעקב), **Indirect** (שיטת המעקב), **ROI** (מחזוריות ההון) ו-**Payback Period** (פרק שילוב).

[4] <https://www.statista.com/outlook/emo/ecommerce/worldwide?currency=USD>

[5] <https://www.statista.com/study/42335/ecommerce-report/>

[6] <https://www.statista.com/study/10653/e-commerce-worldwide-statista-dossier/>

[7] <https://www.statista.com/outlook/emo/ecommerce/russia?currency=USD>

[8] ?? ?

[9] <https://www.statista.com/study/68763/online-shopping-in-russia/>