

Kolysko, Yu. Shcherban', A. Shchutska // *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 2019, Vol 2, No 5 (98), p.16-22. DOI: 10.15587/1729-4061.2019.160830.

КОРОГОД Г.О., ДЕРЕВ'ЯНКО О.О.

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ВЕБ-САЙТІВ ПО ПІДВИЩЕННЮ КОМЕРЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ**

KOROHOD H., DEREVYANKO O.

### **OPTIMIZATION OF WEBSITES TO INCREASE THE COMMERCIAL EFFICIENCY OF ONLINE STORES**

*Annotation. An intuitive and well-structured website can significantly increase commercial efficiency, leading to increased customer engagement, higher conversions and increased profits.*

*By implementing effective strategies such as user experience design, mobile responsiveness, page load optimization, SEO, CRO, security and reliability, online stores can effectively attract more visitors and drive conversions.*

У сучасну епоху цифрових технологій успіх інтернет-магазинів значною мірою залежить від ефективного просування в мережі інтернет їхніх веб-сайтів. Це обумовлено тим, що інтуїтивно зрозумілий та добре структурований веб-сайт може значно підвищити комерційну ефективність, що призведе до збільшення залучення клієнтів, підвищення конверсії та збільшення прибутку. Таким чином, актуальним є оптимізація веб-сайтів для підвищення комерційної ефективності.

Мета роботи – дослідити та надати комплексне розуміння стратегій при розробці конкурентоспроможних веб-сайтів інтернет-магазинів.

Розробка веб-сайтів передбачає системний підхід до проектування, створення та підтримки веб-сайту. Він охоплює різні етапи, включаючи планування, проектування, розробку, тестування та розгортання. Добре виконаний процес розробки гарантує створення зручного, візуально привабливого та функціонального веб-сайту. Аналізуючи ключові фактори, підприємці можуть отримати цінну інформацію про те, як підвищити ефективність роботи свого бізнесу у мережі. Загалом, для просування сайту необхідно зробити наступні загальноприйнятні кроки: 1) проаналізувати загальну видимість сайту за переліком релевантних запитів користувачів, 2) проаналізувати конкурентів, щоб розуміти, як виглядає тематика у пошуку та над якими факторами варто працювати у першу чергу, 3) провести аналіз попиту та сезонності, 4) на підставі отриманих даних, скласти стратегію просування, детальний план робіт на перші місяці та прогноз органічного трафіку з пошукових систем. На комерційну ефективність інтернет-магазинів впливають кілька факторів, таких як зручність користування, адаптивність для мобільних пристроїв, швидкість

завантаження сторінок, пошукова оптимізація, оптимізація коефіцієнта конверсії та безпека. Ці фактори відіграють вирішальну роль у залученні відвідувачів, їх ефективній взаємодії та підштовхуванні до здійснення покупки.

**Зручність користування.** Одним з головних факторів популярності веб-сайтів є його налагоджена взаємодія між відвідувачами і веб-сайтом. При створенні зрозумілої взаємодії з користувачем застосовується дизайн користувацького досвіду (UX). Особливістю застосування UX є акцент на чіткій навігації, інтуїтивно зрозумілому компоюванні, привабливих візуальних елементах, лаконічному контенті та простому у використанні функціоналі. Оптимізація дизайну взаємодії з користувачем передбачає проведення розробок UX персон, wireframing, створення прототипів та ітеративне тестування. Такі заходи направлені на забезпечення інтуїтивно зрозумілого та привабливого користувацького інтерфейсу.

**Адаптивність для мобільних пристроїв.** Зі зростанням використання мобільних пристроїв інтернет-магазини повинні приділяти першочергову увагу мобільній адаптивності та доступності. Це передбачає використання методів адаптивного веб-дизайну для забезпечення безперебійної роботи користувачів на різних розмірах екранів і роздільних здатностях. Крім того, оптимізація функцій доступності, таких як альтернативний текст для зображень, підписи до відео та клавіатурна навігація, допомагає задовольнити потреби користувачів з обмеженими можливостями.

**Швидкість завантаження сторінки.** Швидкість завантаження сторінок має життєво важливе значення для утримання відвідувачів і підвищення конверсії. Щоб оптимізувати швидкість завантаження сторінок, інтернет-магазини повинні зосередитися на мінімізації розмірів файлів, використанні кешування браузера, стисненні зображень і використанні мереж доставки контенту (CDN). Регулярне тестування продуктивності та оптимізація мають вирішальне значення для підтримки оптимальної швидкості завантаження.

**Пошукова оптимізація (SEO).** Пошукова оптимізація має вирішальне значення для підвищення органічної видимості та залучення цільового трафіку до інтернет-магазинів. Впровадження найкращих практик SEO, таких як дослідження ключових слів, оптимізація мета-тегів, створення високоякісного контенту, покращення структури сайту та створення авторитетних зворотних посилань, може значно підвищити рейтинг у пошукових системах та збільшити органічний трафік.

**Оптимізація конверсії (CRO).** Оптимізація коефіцієнта конверсії має на меті збільшити відсоток відвідувачів сайту, які виконують бажані дії, наприклад, здійснюють покупку. Ефективні стратегії CRO включають аналіз поведінки користувачів, проведення A/B-тестування, оптимізацію закликів до

дії, спрощення процесів оформлення замовлення, пропозицію персоналізованого досвіду та побудову довіри через соціальні докази та відгуки клієнтів.

**Безпека та надійність.** Забезпечення безпеки веб-сайту та встановлення довіри з клієнтами має першорядне значення для інтернет-магазинів. Впровадження TLS-сертифікатів, використання безпечних платіжних шлюзів, захист даних клієнтів, відображення печаток довіри та забезпечення прозорої політики щодо конфіденційності даних і повернення коштів вселяють довіру у відвідувачів і заохочують їх до здійснення покупок.

При розробці та оптимізації веб-сайтів важливу роль відіграють відповідні статистичні дані та галузеві стандарти. Суть управління взаємовідносинами з клієнтами полягає в розумінні клієнтів і їх потреб. Аналіз аналітики веб-сайтів, даних про поведінку клієнтів, коефіцієнти конверсії та галузевих показників може надати цінну інформацію про сфери, які потребують вдосконалення, і допомоги у розробці ефективних стратегій оптимізації.

Для підвищення ефективності відділу продажів і маркетингу, а також поліпшення якості клієнтського сервісу застосовують CRM-системи. CRM-система повинна мати зрозумілий інтерфейс, зберігати і відображати: номер замовлення, контакти клієнта, його фотографію, статус виконання замовлення і пріоритет у виконанні замовлення. Крім того, важливим є системний облік для фінансового і складського обліку, ERP-системами і іншими корпоративними софтом: Bitrix, SAP, Microsoft Dynamics.

Платіжні системи, зі свого боку, також сприятимуть оптимізації веб-сайтів. Інтеграція платіжних систем дозволяє робити оплату товарів і послуг безпосередньо на сайті за допомогою платіжної системи (Visa, Mastercard), онлайн-банкінгу (Приват24), PayPal та інших сервісів. Слід зазначити, що в цьому випадку необхідно чітко гарантувати безпечно з'єднання і високу швидкість транзакцій.

Цифровий ландшафт постійно розвивається, і інтернет-магазини повинні бути в курсі останніх тенденцій і найкращих практик у розробці та оптимізації веб-сайтів. Підписка на галузеві блоги, участь у форумах, відвідування вебінарів і вивчення авторитетних веб-сайтів, може надати багато інформації, що дозволить бути в курсі нових методів і підходів. Сервіс розсилок, що підтримує email, месенджери, SMS і повідомлення в браузері. Інтеграція з сервісами розсилок є основою для ефективної комунікації з вашими клієнтами. Такий підхід сприятиме перетворенню лідов у покупців, зміцнюватиме зв'язок зі старими клієнтами шляхом інформування передплатників в повністю автоматичному режимі.

Отже, розробка та оптимізація веб-сайтів відіграють вирішальну роль у підвищенні комерційної ефективності інтернет-магазинів.

Впроваджуючи ефективні стратегії, такі як дизайн користувацького досвіду, мобільна адаптивність, оптимізація швидкості завантаження сторінок, SEO, CRO, забезпечення безпеки та надійності, інтернет-магазини можуть ефективно залучати більше відвідувачів та стимулювати конверсію. Використовуючи статистичні дані та залишаючись в курсі галузевих тенденцій і найкращих практик, підприємства можуть розкрити потенціал для створення успішних інтернет-магазинів, які будуть конкурентоспроможними на цифровому ринку.

### Література

1. <https://netpeak.net/uk/ua/services/seo/>
2. <https://qubstudio.com/blog/4-examples-of-ux-personas/>
3. <https://web-promo.ua/ua/blog/yuzabiliti-i-optimizacziya-konversii/top-10-trendov-ux-ui-kotorye-budut-populyarny-v-2023-godu/>
4. <https://habr.com/ru/articles/321312/>
5. [https://wikipedia.org/wiki/Content\\_delivery\\_network](https://wikipedia.org/wiki/Content_delivery_network)
6. <https://habr.com/ru/articles/566572/>
7. [https://wikipedia.org/wiki/Transport\\_Layer\\_Security](https://wikipedia.org/wiki/Transport_Layer_Security)
8. <https://www.markettailor.io/blog/role-of-trust-seals-on-landing-page>
9. <https://instapage.com/blog/website-trust-seals/>

КОРОГОД Г.О., МОСІЙЧУК Д.І.

### ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕБСАЙТУ ПРИ ПРОСУВАННІ В МЕРЕЖІ

KOROHOD H., MOSIICHUK D.

### RESEARCH OF THE ORGANIZATION STRUCTURE OF THE WEBSITE DURING PROMOTION ON THE INTERNET NETWORK

*Annotation. For the promotion of sites on the network for commercial purposes, it is necessary not only to create a convenient and intuitive site, but also to successfully work out its structure. A well-designed site structure helps improve interaction with site users and increase brand recognition.*

*Competent structure and organization of the site structure are quite important parameters when creating your own website and promoting it on the Internet.*

В сьогоdnішньому світі складно уявити існування людини без інтрнету, а інтернет – без вебсайтів, які постійно прогресують в технологіях, інструментах та методологіях. Це пов'язане з тим, що для просування сайтів в мережі з комерційною метою необхідно не лише створити зручний та інтуїтивно зрозумілий сайт, а і вдало опрацювати його структуру. Добре налагоджена структура сайту, в кінцевому результаті,