

Министерство образования Республики
Беларусь Учреждение образования
Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники
Кафедра инженерной психологии и эргономики

УДК339.187:621.395.721.5

Коктыш
Алексей Сергеевич

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ
СОТОВЫХ ТЕЛЕФОНОВ

АВТОРЕФЕРАТ

Диссертации на соискание степени магистра технических наук

1 - 23 80 08 Психология труда, инженерная психология, эргономика

А. С Коктыш

Заведующий кафедрой ИПиЭ
Константин Дмитриевич Яшин
кандидат технических наук, доцент

Научный руководитель
Марина Михайловна Меженная
кандидат технических наук, доцент

Нормоконтролер
Екатерина Сергеевна Иванова
ассистент

Минск 2015

ВВЕДЕНИЕ

Цифровая торговля —большой сегмент рынка в бизнесе. В условиях большой конкуренции в сфере интернет продаж актуальным становится разработка удобного для пользователя сайта интернет магазина и его последующее продвижение в поисковиках.

Объект исследования: интернет магазин по продаже сотовых телефонов. Данная работа посвящена повышению эффективности продаж в интернет-магазине сотовых телефонов с использованием методов и средств интернет маркетинга.

Предметом исследования являются средства интернет маркетинга для повышения эффективности продаж в интернет магазине.

Для достижения поставленной в диссертации цели необходимо решить следующие задачи: 1) обзор и анализ современных средств интернет маркетинга для продвижения веб-приложения, изучение принципов юзабилити, для разработки эргономических интерфейсов в веб-приложении; 2) прототипирование интерфейса интернет-магазина, тестирование прототипа, дизайн и программная реализация интернет-магазина; 3) оптимизация разработанного интернет-магазина с использованием методов интернет маркетинга.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Целью данной работы является повышение эффективности продаж в интернет магазине на основе использования методов и средств интернет-маркетинга.

В первой главе магистерской работы приводится обзор существующих методов и средств интернет продаж. Также здесь рассматриваются принципы юзабилити при разработке веб-приложения и требования к графическому интерфейсу веб-приложения.

Во второй главе рассматривается разработка интернет-магазина по продаже сотовых телефонов. Также были рассмотрены требования к функционалу интернет-магазина. Было проведено прототипирование и тестирование прототипа интернет-магазина.

Третья глава посвящена оптимизации разработанного интернет магазина по продаже сотовых телефонов.

ЗАДАЧИ

В данной работе были определены следующие задачи:

- обзор и анализ современных средств интернет маркетинга для продвижения веб-приложения;
- изучение принципов юзабилити, для разработки эргономических интерфейсов в веб-приложении;
- прототипирование интерфейса интернет-магазина;
- тестирование прототипа;
- дизайн и программная реализация интернет-магазина;
- оптимизация разработанного интернет-магазина с использованием методов интернет маркетинга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной диссертации были рассмотрены инструменты интернет маркетинга, а именно: маркетинговый аудит, поисковое продвижение, непоисковое продвижение.

В ходе работы был разработан интернет магазин продаж сотовых телефонов. Были выявлены слабые места сайта, а именно не совсем удобный интерфейс и медленная загрузка сайта. Для улучшения интерфейса было проведено исследование. Результат исследования показал, что на сайте не хватает таких категорий как лидеры продаж, новинки, распродажи. Также была улучшена страница оформления заказа. В результате чего пользователь может видеть весь товар, который он заказал по отдельности, количество и его цену, и при желании может удалить любой товар из корзины.

Также была проведена работа по ускорению загрузки сайта. Для этого использовались такие сервисы как WebPageTest, PageSpeed.С помощью сервиса WebPageTest была оценена скорость загрузки сайта. Она была равна 3200мс. Сервис PageSpeed выдал нам рекомендации как увеличить скорость загрузки сайта, а именно:

- удалите из верхней части страницы код JavaScriptиCSS, блокирующий отображение;
- используйте кеш браузера;
- оптимизируйте изображения;
- включите сжатие;
- сократите JavaScript;
- сократите CSS;

PageSpeed выдал оценку 68 из 100. После выполнения всех рекомендаций сервис выдал оценку 85 из 100. Стоит сказать, что оценки 100 нет даже у такого сайта как google.com. Скорость загрузки стала составлять 2900мс, что согласно исследованием таких компаний как GoogleиAkamai, является удовлетворительной.

Результат работы может носить практический характер, так как приведенный алгоритм оптимизации можно применять не только для интернет-магазина, но и для любых других сайтов. А также можно повысить эффективность продажи не только телефонов, но и любой другой продукции.

Библиотека БГУИР