

# WEB-ДИЗАЙН КАК ИНСТРУМЕНТ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Скриган В.А.

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Князькова В.С. – канд. экон. наук*

Рассмотрены понятия цифровой экономики и электронной коммерции. Показаны мировые тенденции развития розничной торговли через Интернет с 2014 до 2025 гг. Представлены данные опроса пользователей о дизайне сайтов. Предложены пути повышения эффективности сайтов. Рассмотрена значимость продаж через мобильные устройства.

Впервые термин цифровая экономика был упомянут в 1995 году канадским ученым Доном Тапскоттом в книге «Цифровая экономика: обещание и опасность в эпоху сетевой разведки» и раскрывался как экономика, базирующаяся на использовании информационных компьютерных технологиях. В настоящее время цифровая экономика (Digital Economy) представляет собой экономическую деятельность, основанную на цифровых и электронных технологиях и включающую в себя электронный бизнес и коммерцию, а также производимые ими товары и услуги. Данное определение можно применить как к экономическим и деловым операциям, совершаемым в Интернете и с помощью цифровых коммуникационных технологий, так к социальным и культурным [1, 2]. Электронная коммерция (e-commerce) – это бизнес, связанный с покупкой и продажей товаров и услуг через Интернет. Заказчики могут совершать покупки со своих компьютеров и через другие точки взаимодействия, включая смартфоны, умные часы и цифровые помощники, такие как устройства Amazon Echo [3].

По данным сайта [statista.com](https://www.statista.com) в 2021 году объем розничных продаж электронной коммерции во всем мире составил примерно 4,9 триллиона долларов США. Прогнозируется, что эта цифра вырастет на 50 процентов в течение следующих четырех лет и к 2025 году достигнет примерно 7,4 триллиона долларов. Также на развитие электронной коммерции в лучшую сторону повлияла пандемия Covid-19.

Основываясь на этих данных, можно сделать вывод, что продажи через Интернет является популярной и прибыльной коммерческой деятельностью. Причем себестоимость зачастую ниже, чем у классических магазинов. Однако если что-то очень популярно, то это также является чем-то с высокой конкурентностью. Правильный web-дизайн платформы электронной коммерции может не только повысить уровень продаж, но и также сделать платформу более конкурентноспособной.

Платформа e-commerce – это программное обеспечение, которое позволяет компаниям запускать, размещать и управлять своим интернет-магазином. Различные предприятия имеют разные потребности в зависимости от их бизнес-модели, объема продаж и множества других факторов. В то время как разные платформы электронной коммерции предлагают разные функции, все они дают продавцам возможность создать фирменный интернет-магазин для продажи своей продукции [5].

Web-дизайн (web-design) — отрасль web-разработки и разновидность дизайна, в задачи которой входит проектирование пользовательских web-интерфейсов для сайтов или web-приложений. Web-дизайнеры проектируют логическую структуру web-страниц, продумывают наиболее удобные решения подачи информации, а так же занимаются художественным оформлением web-проекта [6]. Web или веб – система доступа к связанным между собой документам на различных компьютерах, подключённых к Интернету.

В настоящее время под термином web-дизайн понимают именно проектирование структуры web-ресурса, обеспечение удобства пользования ресурсом для пользователей. Немаловажной частью проектирования ресурса в последнее время стало приведение ресурса в соответствие стандартам W3C, что обеспечивает доступность содержания для людей с ограниченными физическими возможностями и пользователей портативных устройств, а также кроссплатформенность верстки ресурса. Также непосредственно с дизайном сайтов тесно связан интернет-маркетинг, то есть, продвижение и реклама созданного ресурса, поисковая оптимизация. Таким образом визуальными средствами решаются самые разнообразные задачи, такие как, повышение продаж, укрепление доверия, создание определенного имиджа и другие.

Почему web-дизайн является важной составляющей успеха интернет-магазина. Дизайн сайта выступает аналогом витрины реального магазина, привлекая внимание пользователя, он также отражает отношение компании к своему покупателю и упрощает или усложняет покупку товара или услуги.

Сайт vc.ru, крупнейшая в рунете платформа для предпринимателей и высококвалифицированных специалистов малых, средних и крупных компаний, предоставляет информацию о восприятии пользователями web-дизайна [7]. А именно: 48% людей указали дизайн сайта как фактор номер один в принятии решения о доверии к бизнесу; 2/3 людей предпочитают читать красиво оформленную статью, чем обычный текст; 38% людей перестанут изучать сайт, если контент покажется им непривлекательным; веб-дизайн, перегруженный рекламными блоками, картинками, пёстрыми шрифтами приведет к уходу 75% посетителей. Согласно исследованиям Якоба Нильсена от 2011 года у владельца веб-ресурса есть 10 секунд, чтобы донести важную информацию о платформе и оставить нужное впечатление о ней [8]. Таким образом, если контент сайта не является чрезвычайно ясным и очевидным, не привлекает интереса пользователя, то число посетителей снизится.

Скорость загрузки страниц: многие пользователи формируют своё мнение о сайте по скорости загрузки страниц, на это им нужно всего 0.5 секунды; 47% людей ожидают, что веб-страница загрузится за 2 секунды или меньше; 39% людей вообще перестанут взаимодействовать с сайтом, если изображения не будут загружаться или станут загружаться более 8 секунд [7]. Неоптимальный дизайн сайта приводит к долгой загрузке страницы, следствием чего также станет потеря клиентов. Уменьшить время загрузки сайта можно путем удаления лишнего синтаксиса в CSS/JS-файлах, уменьшения количества HTTP-запросов для открытия страницы, использования поддомена, правильного расположения css- и js-элементы станицы, использования кэша браузера и т.д.

Контактная информация: 47% посетителей сайта проверяют страницу продуктов/услуг компании перед просмотром других разделов сайта; после посещения главной страницы компании 64% пользователей хотят видеть контактную информацию; 44% посетителей сайта покинут площадку, если не обнаружат форму обратной связи, почту, телефон или другие контактные данные. Поэтому обратная связь на сайте необходима.

Адаптивный дизайн: 62% компаний, которые разрабатывали свои веб-сайты для мобильных платформ, увеличили продажи после запуска; 40% людей выберут другой сайт в поиске, если тот, на который они зашли, не адаптирован к просмотру с мобильных устройств; 48% пользователей считают, что если сайт компании не адаптирован к просмотру на мобильных гаджетах, это можно расценивать как отсутствие заботы о покупателях, что негативно отражается на потребительском доверии; 90% людей последовательно используют экраны разного разрешения. Адаптивность дизайну не проста важна, но и необходима, чтобы интернет-магазин был конкурентноспособным.

Для открытия страницы сайта необходимо использовать браузер, web-обозреватель, что удобно при совершении покупки с помощью компьютера, однако менее удобно при использовании телефона, даже при условии хорошей адаптации сайта.

По данным We Are Social, в 2021 году мобильными телефонами будут пользоваться 5,22 миллиарда человек — это примерно 66% населения мира. С января 2020 года количество уникальных мобильных пользователей выросло на 1,8% (93 миллиона), а общее количество мобильных подключений увеличилось на 72 миллиона (0,9%) и к началу 2021 года достигло 8,02 миллиарда. Количество пользователей социальных сетей за последний год увеличилось более чем на 13%. К началу 2021 года в социальных сетях зарегистрировалось почти полмиллиарда новых пользователей. По данным App Annie, пользователи Android проводят в своих телефонах более 4-х часов в день. В 2020 году пользователи Android потратили более 3,5 триллиона часов на веб-серфинг [9]. На основе этих данных можно сделать вывод, что продажи следует осуществлять не только по средствам web-сайта, но и через мобильное приложение. Мобильное приложение является более удобным средством покупки в ежедневной жизни у большинства людей.

С момента запуска мобильного приложения воронка продаж обретает новый канал, появляются дополнительные варианты интеграций. Пользователь за несколько минут может оформить заказ с телефона, связаться с поддержкой и получить консультацию в пару кликов. Канал генерирует денежные потоки, есть возможность собирать аналитику и корректировать маркетинговую активность компании [10].

В целях повышения продаж через платформы e-commerce и повышения конкурентоспособности интернет-магазинов было проведено исследование Web-дизайна как инструмента электронной коммерции. Для интернет-продавцов данное исследование способно помочь в увеличении прибыли и уменьшении затрат.

#### Список использованных источников:

1. Цифровая экономика: понятие, особенности и направление развития: тематический аннотированный библиографический список литературы, Минск: БГУ 2019 г. /Д. Г. Потапенко
2. Беляцкая, Т. Н. Методологические основы управления электронной экономической системой / Т. Н. Беляцкая // Азимут науч. исслед.: экономика и упр. - 2018. - № 3. - С. 52-55.
3. Oracle.com [Электронный ресурс]. – <https://www.oracle.com/ru/cx/ecommerce/what-is-ecommerce/#link6>
4. Statista.com [Электронный ресурс]. – <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
5. Unicoding.by [Электронный ресурс]. – <https://unicoding.by/blog481352590965652079>
6. АБВ digital agency [Электронный ресурс]. – [https://www.abcvv.ru/articles/web\\_design.html](https://www.abcvv.ru/articles/web_design.html)
7. Vc.ru [Электронный ресурс]. – <https://vc.ru/marketing/88898-kak-dizayn-sayta-vliyaet-na-povedenie-polzovateley>

*58-я научная конференция аспирантов, магистрантов и студентов БГУИР, 2022 г*

8. Cnews.ru [Электронный ресурс]. – [https://www.cnews.ru/news/line/yakob\\_nilsen\\_dizajn\\_90\\_sajtov\\_otvratitelen](https://www.cnews.ru/news/line/yakob_nilsen_dizajn_90_sajtov_otvratitelen)

9. Habr.com [Электронный ресурс]. – <https://habr.com/ru/post/597989/>

10. Proarea.co [Электронный ресурс]. – <https://proarea.co/blog/kak-mobilnye-prilozhenija-pomogajut-masshtabirovat-biznes/>