

РАЗРАБОТКА ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА ДЛЯ КОМПАНИИ ООО «БАЙТЕР», СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ПРОДАЖЕ И ОБСЛУЖИВАНИИ КОМПЬЮТЕРНОЙ ТЕХНИКИ

В.С. Трафимович, Ю.В. Першин

Веб-сайт компании открывает для нее новые возможности по созданию, построению и управлению взаимоотношениями с клиентами. Создание веб-сайта для ООО «Байтер» является важным этапом в реализации стратегии развития компании. При разработке веб-сайта проведен анализ компании, веб-сайтов конкурентов, спроектирован интерфейс и использованы современные технологии, позволяющие реализовать необходимый функционал в соответствии с бизнес-потребностями компании.

Введение

Для компаний веб-сайт сегодня является не только информационным средством или визиткой, а полноценным маркетинговым инструментом, привлекающим новых клиентов и приносящим прибыль. Веб-сайт в большей степени, чем любые другие приложения, отражает индивидуальность компании, создает эффект присутствия и непосредственного взаимодействия с компанией. Посещение веб-сайта компании дает такой же эффект, как реальный визит в нее, а иногда оказывается эффективней, проще и быстрее, поскольку дает возможность клиенту принять решение о покупке, либо оказанию услуг в спокойной обстановке, без давления.

Целью данной работы является проектирование и разработка интернет-ресурса для компании ООО «Байтер», специализирующейся на продаже и обслуживании компьютерной техники. В настоящее время деятельность компании направлена на обслуживание корпоративных клиентов. ООО «Байтер» стоит на пороге изменений в ведении бизнеса и помимо работы с корпоративными клиентами планирует организовать работу с розничными клиентами. В реализации данной стратегии необходимо наладить коммуникацию с клиентами при помощи сети Интернет. Основной задачей для компании на данный момент является удержание доли на рынке услуг по обслуживанию офисной техники и постепенное ее увеличение за счет привлечения новых клиентов: как розничных, так и корпоративных. Для создания успешного сайта в работе приводится анализ деятельности компании и сайтов компаний конкурентов.

Анализ компании и веб-сайтов конкурентов

Чтобы спрогнозировать развитие компании, следует проанализировать конкурентные преимущества, оценить привлекательные направления маркетинговых усилий и стратегию развития, используя метод SWOT-анализа (таб. 1). Данный метод позволяет выявить и структурировать сильные и слабые

стороны, а также потенциальные возможности и угрозы компании. Объекты в рамках каждого элемента проранжированы по значимости.

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Оперативность	Отсутствие какого-либо сайта	Организация работы с розничными клиентами	Снижение доли рынка
Квалификация персонала	Малое количество элементов рекламы	Введение системы оплаты услуг наличными деньгами и пластиковыми картами	Приход на рынок крупных игроков
Наличие фирменного стиля	Слабое продвижение услуг в сети Интернет	Заправка картриджами не только к лазерным принтерам, но и любых других	Атакующая ценовая стратегия компаний-конкурентов за счет минимизации издержек
	Только безналичный расчет	Проведение рекламной кампании	Снижение покупательской способности населения

Таб. 1 — SWOT-анализ компании «Байтер»

Одной из главных слабых сторон компании является отсутствие сайта. С помощью возможностей во внешней среде компания может ее преодолеть. Для этого необходимо использовать сильные стороны. Избавившись от слабых сторон, компания сможет преодолеть нависшую над ней угрозу по снижению доли рынка. Фирменный стиль компании будет являться основой для создания дизайна веб-сайта.

Проанализируем веб-сайты компаний г. Гродно «Офистехсервис», «Офисмастер», «Принттех», «Центр заправки картриджами», являющихся основными конкурентами компании ООО «Байтер». Изучим их функциональность, способы представления информации и, отдельное внимание обратим на организацию взаимодействия с клиентами (таб. 2). Анализ существующих решений при создании веб-сайта компании позволит учесть сложившиеся тенденции в сфере оказания услуг по заправке картриджами к принтерам и обслуживанию офисной техники.

Компания	Сильные стороны веб-сайта	Слабые стороны веб-сайта
«Офистехсервис»	Возможность заказа обратного звонка. Присутствуют цены на услуги по заправке картриджами по отдельным наименованиям моделей принтеров для физических лиц; для юридических лиц цены высылаются по заявке. Форма отправки сообщения в компанию.	Не указаны цены на заправку многих моделей принтеров. Нет возможности оформления заказа через сайт компании. Устаревший дизайн.
«Офисмастер»	Регистрация. Наличие личного кабинета, в котором можно следить за состоянием заказа, а также видеть заказы, сделанные ранее. Система призовых баллов. Форма отправки	Заказать через сайт можно только канцелярские товары. Есть информация о заправке картриджами, но каталог для заказа

	сообщения в компанию. Рассылка новостей компании на e-mail. Современный дизайн. Слайдер с новыми предложениями.	отсутствует. Ошибка при попытке прочтения политики безопасности при регистрации.
«Центр заправки картриджей»	Присутствуют цены на услуги по заправке картриджей по отдельным наименованиям моделей принтеров. Онлайн-консультант. Форма отправки сообщения в компанию. Современный дизайн. Слайдер с услугами. Раздел новостей. Поиск по сайту.	Нет возможности оформления заказа через сайт компании.
«Принттех»	На сайте присутствуют только сведения о деятельности компании, ее месторасположении и контактах.	Взаимодействие с клиентами и каталог товаров отсутствуют.

Таб. 2 — Анализ сайтов компаний-конкурентов

Таким образом анализ веб-сайтов конкурентов показал, что ни один из них не предоставляет возможность заказа услуги по заправке картриджей, а значит на рынке таких услуг г. Гродно есть необходимость в предоставлении клиентам возможности заказа такой услуги через сеть Интернет.

Проектирование интерфейса сайта компании ООО «Байтер»

На основе проведенного анализа разработана структурная схема сайта (рис. 1). Данная схема является основой для проектирования интерфейса веб-сайта компании.



Рис. 1 – структурная схема сайта

На главной странице в области контента расположена информация о специальных предложениях для клиентов, информация о компании, ее сильных сторонах. С главной страницы сайта можно перейти в разделы «услуги» и «контакты», а также в каталог с моделями заправляемых картриджей. В разделе «услуги» расположена информация о услугах ремонта и заправки картриджей. В разделе «контакты» содержатся сведения о месторасположении, адресе, телефоне, электронной почте и времени работы компании



Рис. 2 — Макет главной страницы сайта

В разделе веб-сайта «заправка картриджей» создан каталог картриджей (рисунок 3) с возможностью выбора производителя принтера. Как розничный, так и корпоративный клиент сможет узнать стоимость услуги по заправке конкретной модели картриджа и оформить заказ, а также ввести модель картриджа, если ее не будет в каталоге компании, размещенном на сайте.



телефон
e-mail
время работы

[Главная](#)

[Услуги](#)

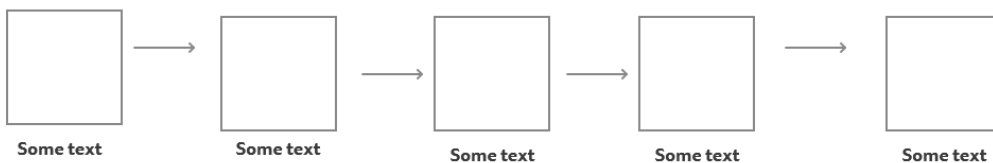
[Контакты](#)

Lorem ipsum dolor sit amet, maiores ornare ac fermentum, ui tempor, fusce tortor auctor vestibulum. Venenatis praesent risus orci, ante nam volutpat erat. Cursus non mollis interdum maecenas, consequat imperdiet penatibus enim, tristique luctus tellus eos accumsan, ridiculus erat laoreet nunc.

HP	▲▼
HP Samsung Canon	

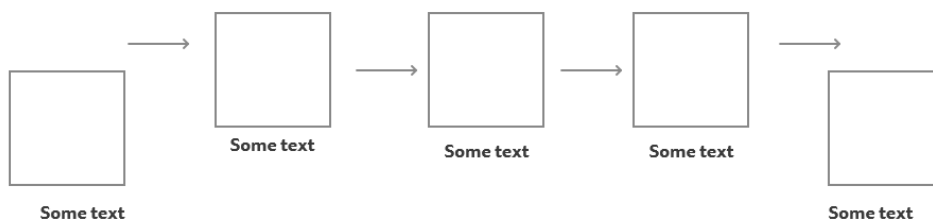
Модель картриджа	Цена заправки	Форма оплаты
Q2612A	150 000 руб.	<input type="button" value="Наличный расчет"/> <input type="button" value="Безналичный расчет"/>
C9351AE	125 000 руб.	<input type="button" value="Наличный расчет"/> <input type="button" value="Безналичный расчет"/>
CF280A	180 000 руб.	<input type="button" value="Наличный расчет"/> <input type="button" value="Безналичный расчет"/>
Картриджа нет в списке? <input type="text" value="Введите модель"/>		<input type="button" value="Наличный расчет"/> <input type="button" value="Безналичный расчет"/>

Схема работы с розничными клиентами



Lorem ipsum dolor sit amet, maiores ornare ac fermentum, ui tempor, fusce tortor auctor vestibulum. Venenatis praesent risus orci, ante nam volutpat erat. Cursus non mollis interdum maecenas, consequat imperdiet penatibus enim, tristique luctus tellus eos accumsan, ridiculus erat laoreet nunc.

Схема работы с корпоративными клиентами



Lorem ipsum dolor sit amet, maiores ornare ac fermentum, ui tempor, fusce tortor auctor vestibulum. Venenatis praesent risus orci, ante nam volutpat erat. Cursus non mollis interdum maecenas, consequat imperdiet penatibus enim, tristique luctus tellus eos accumsan, ridiculus erat laoreet nunc.

Рис. 3 – Макет страницы заказа услуги по заправке картриджа

Реализация сайта компании ООО «Байтер»

Для создания веб-сайта выбрана система Joomla версии 3.5, так как она обладает модульной структурой и возможности системы можно расширять с помощью дополнительных плагинов, модулей и компонентов. Это является важным плюсом данной системы, так как в дальнейшем функционал сайта может быть доработан в соответствии с бизнес-потребностями компании. К тому же присутствует модуль безопасности, предназначенный для многоуровневой аутентификации администраторов и пользователей. На веб-сайте ООО «Байтер» могут работать два типа пользователей: неавторизованный пользователь (может просматривать информацию всех страниц сайта, заказывать услугу по заправке картриджа из каталога) и администратор сайта (принимает заказы в панели администратора).

При создании сайта компании «Байтер» реализован собственный шаблон по разработанным макетам. Разработка шаблона включает в себя использование средств разметки HTML и XML, а также стилей CSS. В разработке дизайна шаблона использован фреймворк для разработки адаптивных и мобильных web-проектов Bootstrap, который использует самые современные технологии CSS и HTML. Присутствует JavaScript-анимация.

Серверная часть веб-сайта реализована с помощью технологий PHP и MySQL. Их использование связано с выводом каталога моделей картриджей и возможностью заказа услуги по их заправке из каталога. Для веб-сайта ООО «Байтер» спроектирована схема базы данных (рис. 4, рис. 5), которая использована для создания базы данных на сайте.

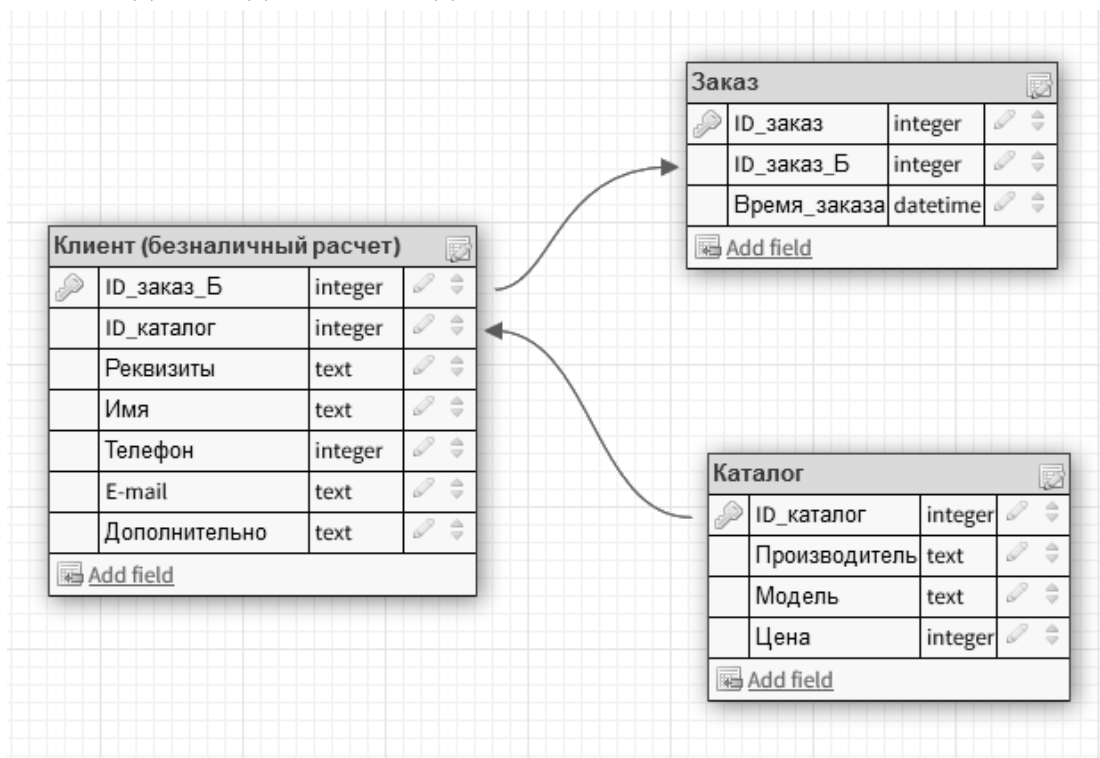


Рис. 4 – Схема базы данных для заказов корпоративных клиентов

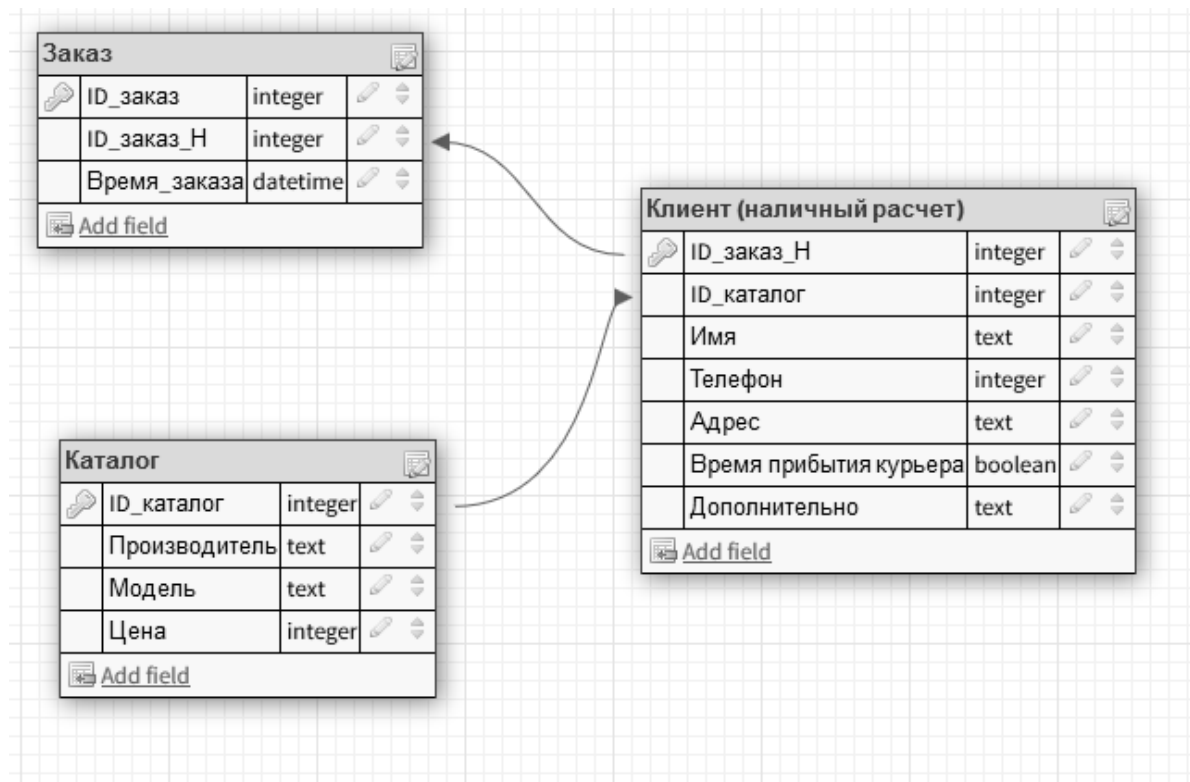
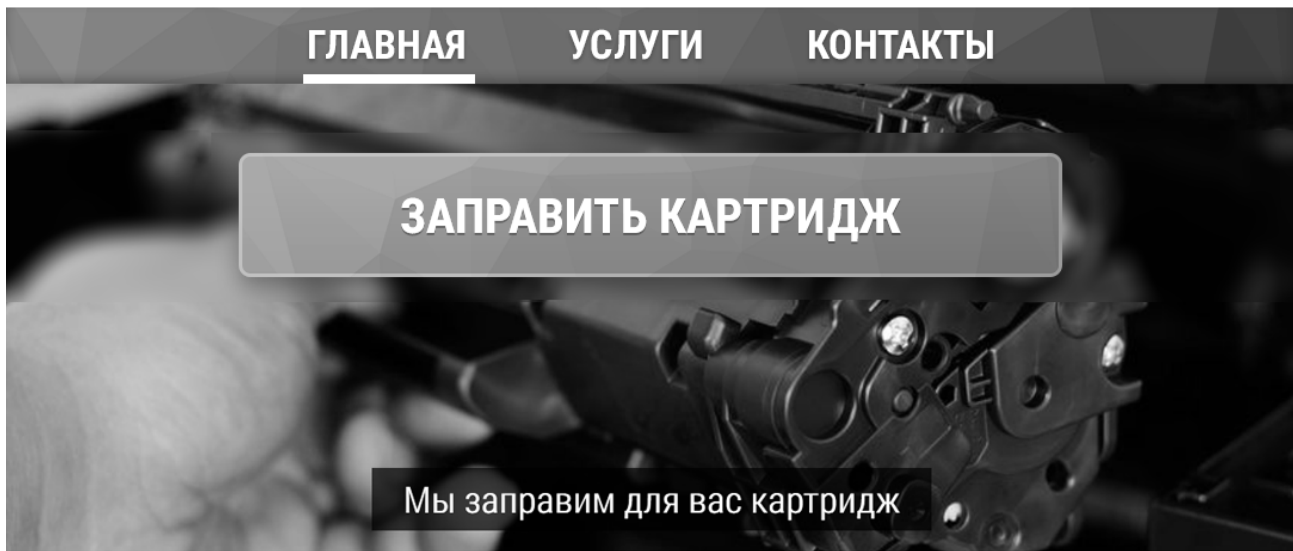


Рис. 5 – Схема базы данных для заказов розничных клиентов



+375 (152) 77-36-99
 BAJTER@TUT.BY
 ПН-ПТ 9⁰⁰ - 17³⁰



О компании

ООО "Байтер" - компания, специализирующаяся на работе с компьютерной техникой. Осуществляет поставку сетевого оборудования, компьютерной техники, расходных материалов и занимается оказанием услуг, связанных с ремонтом офисной техники и заправкой картриджей. Деятельность компании направлена на обслуживание корпоративных клиентов. Наш коллектив состоит из высококвалифицированных специалистов с многолетним опытом. Именно это позволяет нам оперативно и качественно решить любую проблему наших клиентов.

Рис. 6 – Главная страница сайта ООО «Байтер»

На рисунке 6 представлен скриншот главной страницы веб-сайта компании «Байтер» доступный в сети Интернет по адресу bajter.by. На сайте оптимизирован объем файлов изображений. Используется расширение для Joomla – Tag Meta, которое позволяет редактировать мета-теги из одной панели управления. Из URL-адресов убраны все автоматически генерируемые символы. Вместо них используются псевдонимы, задаваемые при создании страницы. Из файла Robots.txt удалена строка «/images/» для того, чтобы поисковые машины могли заходить в папку, где хранятся графические файлы. Это дает заметную прибавку трафика из поисковых систем.

Продвижение сайта осуществляется через размещение ссылок на сайт в сведениях о компании в поисковых системах, таких как Google и Yandex. Адрес сайта размещен на визитках компании, наружной рекламе и рекламе в специализированных Интернет-каталогах гродненских компаний. В продвижении используется QR-код сайта.

Заключение

Внедрение веб-сайта в работу компании «Байтер» позволит существенно увеличить эффективность работы и привлечь новых клиентов. Веб-сайт будет являться главным элементом в освоении новых каналов продаж в сфере оказания услуг по заправке картриджей и ремонту компьютерной техники, а также повысит конкурентоспособность компании. С помощью оказания услуг для розничных клиентов компания сможет увеличить общее количество обслуживаемых устройств и, как следствие, увеличить прибыль и численность персонала.

Выражаем благодарность научному руководителю Просвирниной Ирине Борисовне за внимание к работе и советы.

Список используемых источников

1. *Андросов, Н.* Интернет-маркетинг на 100% / Н. Андросов, И. Ворошилова, В. Долгов и др.; под ред. С. Сухова. — СПб.: Питер, 2013. — 240 с.
2. *Романов, А. П.* Стратегический менеджмент: учебное пособие / А. П. Романов, И. А. Жариков. — Тамбов: Издательство ТГТУ, 2006. — 80 с.
3. *Колисниченко, Д. Н.* Joomla 3.0. Руководство пользователя / Д. Н. Колисниченко. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2013. — 256 с.

Трафимович Виталий Сергеевич, студент факультета математики и информатики Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, trafimovich_vs_12@mf.grsu.by

Першин Юрий Витальевич, директор компании ООО «Байтер», bajter@tut.by