УДК: 004

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

Егоров С.А., студент гр.ПИб-121, 4 курс Якупов Е.Ю., студент гр.ПИб-121, 4 курс Научный руководитель: Рейзенбук К.Э., ст. преподаватель Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева г. Кемерово

На данный период времени большинство предпринимателей, занимающихся какими-либо продажами, все чаще стараются применять возможности интернета для привлечения все новых и новых потребителей. Ведь в современном обществе интернет играет огромную роль, в том числе и для бизнеса, что способствует росту количества веб-ресурсов. Нашей задачей являлось создание бюджетной системы для магазина автозапчастей, простой в использовании и с возможностью интегрировать ее с системой «1С: Предприятие».

Первоначальной задачей было создание самого интернет-магазина для продажи автозапчастей. Основное требование к сайту - это его узнаваемость, как бренда, и удобство для посетителя. Для решения этой задачи было решено создавать сайт, подобный Landing Page, но не являющимся им, так как для заказчика являлся важным показателем результат его дальнейших продаж. Тем самым, было решено оставить для сайта одну главную задачу — продавать.

Для привлечения клиентов на данный сайт, было решено использовать контекстную рекламу Яндекс. Директ. Для создания рекламной кампании необходимо было подробно изучить целевую аудиторию. Вторым этапом было составление семантического ядра. Данный этап является самым важным в разработке грамотной рекламной кампании. Работа с семантическим ядром так же была разделена на 2 этапа:

- 1. Составление семантического ядра.
- 2. Разбивка сематического ядра на группы.
- В рекламной кампании было принято решение разбить семантическое ядро на 2 группы:
- 1. Прямые (основные запросы) все возможные названия продукта/услуги (синонимы, профессиональный жаргон, транслит с иностранных языков). На эту группу был сделан основной упор. В данной нише эта группа дает 60-70% трафика и заявок.
- 2. РСЯ (рекламная сеть Яндекс) около ключевые запросы, все что както связанно с заданной тематикой или то что еще интересует человека из целевой аудитории, когда ему нужна данная услуга [1].

Для наполнения контента интернет-магазина было решено использовать интеграцию с системой «1С: Предприятие», так как заказчики уже пользова-

лись данным программным обеспечением и не хотели использовать что-либо новое. Решение данного вопроса помогло в:

- 1. обеспечении своевременного предоставления информации о ценах;
- 2. возможность выбирать из большого наличия запчастей как оригинальных, так и их дубликатов;
 - 3. оперативном уведомлении посетителей сайта о возможных скидках;
- 4. ведении общей учёности как у интернет-магазина, так и на торговых точках.

При интеграции с системой «1С: Предприятие» для нашего заказчика были решены вопросы по управлению сайтом, так как данном случае наполнение контента происходит в автоматизированном режиме, что дает возможность не прибегать к услугам программистов [2].

В последующем, для большей заинтересованности в услугах данной фирмы при попадании на сайт потребителем, был разработан парсинг сайтов конкурентов по ценам и ассортименту товара. Плюсами данной системы является:

- 1. сравнение цен на товар с другими интернет-магазинами потребителем, не покидая сайт;
- 2. сравнение наличия запчастей и их дубликатов потребителем с конкурентами;
- 3. вся информация для покупателя собрана в едином ресурсе, тем самым повышает конверсию покупки на данном сайте.

Таким образом, возможность нашему заказчику исследовать конкурентов и рынок была автоматизирована при помощи разработки собственного Интернет-ресурса, что дает ему преимущество перед конкурентами в дальнейшей аналитике своих действий и развития.

Список литературы:

- 1. Материалы сайта «ELAMA.RU» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://elama.ru/faq/new_part_1.php?verify_authentication=false
- 2. Материалы сайта «DrupalBook.ru» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://drupalbook.ru/drupal/integraciya-drupal-i-1s