

УДК 004.4

Кучеренко Я.К.¹, Степаненко О.О.²

¹ студ. гр. КНТ-222м НУ «Запорізька політехніка»

² канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГРАМНА РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОНЛАЙН-ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ ВЕБСАЙТУ ПРОДАЖУ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ

Об'єкт дослідження – процес онлайн-торгівлі на прикладі вебсайту.

Предмет дослідження – методи підвищення ефективності процесу онлайн-торгівлі на прикладі вебсайту.

Мета роботи – дослідження та програмна реалізація методів підвищення ефективності процесу онлайн-торгівлі на прикладі вебсайту

Метод дослідження – оптимізація вебсайту, аналіз користувацького досвіду, аналіз даних.

Матеріали, методи та технічні засоби: мова розмітки гіпертексту HTML, каскадні таблиці стилів CSS, мова програмування JavaScript, середовище програмування Sublime Text, персональний комп'ютер з процесором Intel Core i3 під управлінням операційної системи Microsoft Windows 7.

Створено вебсайт з відповідним інтерфейсом, за допомогою якого користувач може отримати інформацію про товар, характеристики та наявність, а також залишити заявку на замовлення та відгук про товар.

Створено вебсайт для продажу комп'ютерної техніки за допомогою якого можна оцінити методи підвищення ефективності процесу онлайн-торгівлі.

Під час роботи проведено аналіз предметної області та визначено ключові поняття, пов'язані з розробкою вебсайту для продажу комп'ютерної техніки. Виявлено актуальність та доцільність поставленого завдання, включаючи розгляд питань ефективності, взаємодії з користувачами та оптимізації процесів.

Проведено дослідження та порівняльний аналіз існуючих програмних засобів для веб-розробки та управління електронною комерцією, зокрема тих, які можуть бути використані для створення вебсайту з продажу комп'ютерної техніки.

Вивчено основні методи реалізації функцій вебсайту, таких як замовлення товарів, зв'язок з розробником, завантаження інформації та обробка відгуків користувачів. Розглянуто аспекти валідації введених даних та візуалізації оброблених даних кошику.

Зазначено, що для оптимізації та покращення функціоналу сайту використовуються методи сортування товару за різними категоріями, такими як ціна, найвідвідуваніші товари тощо.

У рамках розроблення вебсайту враховано потреби користувачів у зручному інтерфейсі, можливості легкого замовлення товарів та взаємодії з розробником через форму зворотного зв'язку.

Зазначено, що важливим етапом є виведення статистичних даних, таких як конверсія, кількість замовлень та середній чек, для оцінки ефективності розробленого вебсайту.

У висновках вказано, що виведені результати аналізу становлять підставу для подальшої розробки та вдосконалення вебсайту з метою оптимізації користувацького досвіду та досягнення більшої ефективності у продажах комп'ютерної техніки.

Наукова новизна цього проекту проявляється у новому підході до обробки замовлень у віртуальному середовищі та впровадженні автоматизованої системи отримання та обробки замовлень через миттєве сповіщення. Коли користувач заповнює форму на вебсайті для придбання комп'ютерної техніки, дані автоматично надходять до спеціального боту. Це забезпечує оперативне реагування на замовлення, забезпечуючи миттєвий доступ до інформації про нові покупки.

Система надає можливість оперативно реагувати на замовлення, надаючи зручний і ефективний обіг інформації. Також система дозволяє операторам не лише виправляти помилки, але й персоналізувати замовлення в реальному часі з урахуванням конкретних потреб клієнта. Оператор, отримуючи повідомлення від системи, негайно взаємодіє з новими замовленнями, виправляє помилки та відповідає на запитання користувачів.

Такий підхід вносить швидкість та ефективність у процес продажу комп'ютерної техніки, забезпечуючи його більш зручний та гнучкий

характер. Отримання інформації про замовлення в реальному часі, навіть за межами офісу, робить систему особливо привабливою для підприємств, які цінують оперативність та високий рівень обслуговування клієнтів. Цей інноваційний підхід може сприяти поліпшенню конкурентоспроможності в сучасному віртуальному ринковому середовищі.

Галузь використання – електронна комерція.