

Трансформация продающего сайта в веб-офис предприятия

Малайчук О. А.

Белорусский национальный технический университет

В основе любого бизнеса лежит взаимодействие с клиентами, и одним из барьеров является их местонахождение. Наладить это взаимоотношение и побороть данный барьер можно с помощью сайта компании, где потенциальные потребители всю необходимую информацию.

По данным GemiusAudience за март 2017 г. общее количество интернет-пользователей в возрасте 15-74 лет, которые хотя бы раз в месяц посещали сайты из категорий интернет-магазина, маркетплейсы, прайс-агрегаторы и каталоги товаров и услуг, составило 40,7% всех интернет-пользователей Беларуси. Таким образом, сайт компании это не просто еще один инструмент продвижения, это площадка для совершения сделок. Для эффективной работы на данной площадке необходимо разработать полноценный бизнес-план, который должен ответить на ряд вопросов: как будет выглядеть сайт, каковы принципы настройки юзабилити, как его продвигать и включить в уже существующие бизнес-процессы, а самое важное – какова его цель. Именно от поставленных целей зависит выбор концепции сайта.

Сайт-визитка позволяет предоставить основную информацию о компании и о продукции потребителям. Зачастую, такой тип сайтов используют небольшие B2B-компании. Корпоративный сайт применяют, когда процесс принятия решения у потребителя долгий. Автоматизировать бизнес за счет продажи товара напрямую через сайт можно с помощью Интернет-магазина.

Сегодня компании не останавливаются на стандартном виде сайта, происходит постоянная модернизация и его трансформация. Таким образом, создается веб-офис компаний в Интернете. Наиболее характерно такое явление для банков. Веб-офис банка позволяет круглосуточно совершать клиентам основные виды операций по своим счетам без посещения офиса. Также система предоставляет актуальную информацию о состоянии банковских карт, специальных карточных счетов, текущих счетов и срочных вкладов в любое время суток.

Сегодня сайт становится неотъемлемой частью бизнеса, он заменяет продавцов-консультантов, предоставляя полную информацию потребителям о товаре, менеджеров – дав возможность самостоятельно оформить заказ.