

Удосконалення методів та інструментів системи управління контентом та її клієнтоорієнтовану адаптивність

Виконав: студент II курсу
групи 2ПІ-18 м Деревянко Є.В.

Керівник: к.т.н., доц. Коваленко О.О.

Метою дослідження є удосконалення існуючих методів аналізу та оновлення контенту сайту, створення динамічного сайту інтернет-магазину для покращення комунікацій між продавцем та клієнтом та покращення результатів роботи інтернет-магазину як об'єкту електронної комерції (зокрема, кількості продаж та кількості постійних клієнтів)

- **Об'єкт дослідження** – процеси створення, аналізу контенту та поведінки користувачів та оновлення контенту інтернет-магазину (на прикладі інтернет-магазину чоловічого одягу)
- **Предмет дослідження** – методи лідоутворення в електронній комерції та програмна реалізація динамічного сайту.

Завдання дослідження

- виконати аналіз відомих методів створення інтернет-магазинів та систем управління контентом;
- проаналізувати методи клієнтоорієнтованої адаптивності сайтів;
- проаналізувати відомі методи та інструменти створення системи управління контентом;
- розробити структуру сайту та його системи управління контентом;
- виконати програмну реалізацію інтернет-магазину;
- провести тестування програмного продукту та виконати аналіз отриманих результатів;
- виконати аналіз функціонування системи управління контентом для інтернет-магазину чоловічого одягу;
- виконати аналіз клієнтоорієнтованої адаптивності сайту інтернет-магазину;
- сформулювати алгоритми розвитку системи управління контентом та її клієнтоорієнтованості.

Наукова новизна отриманих результатів

Набула подальшого розвитку **модель клієнтоорієнтованої адаптивної системи управління контентом сайтів електронної комерції**, яка на відміну від існуючої, дозволяє враховувати показники поведінки користувачів та відповідає плану оновлення товарів та послуг, пов'язана з інструментарієм маркетингового розсилання та зворотного зв'язку з клієнтом, що дозволяє збільшити ефективність інтернет-продажів та загальну ефективність функціонування інтернет-магазину.

Удосконалено **метод виявлення точок лідоутворення та визначення показників клієнтоорієнтованості**, який на відміну від існуючих охоплює не тільки навігацію сайту та зворотній зв'язок з користувачами, а і впливає на вибір варіативних сценаріїв оновлення контенту та формування клієнтських розсилок.

Практична цінність отриманих результатів.

- Виконана програмна реалізація інтернет-магазину «Чоловічий одяг», удосконалений метод виявлення точок лідоутворення та визначення клієнтоорієнтованості є основою для інструкції роботи з клієнтами для адміністратора інтернет-магазину.
- Основні положення магістерської кваліфікаційної роботи доповідалися та обговорювалися конференціях Вінницького національного технічного університету та представлені на конференції Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи

WordPress
Поисковый запрос

Joomla
Поисковый запрос

Drupal
Поисковый запрос

MODX
Поисковый запрос

+

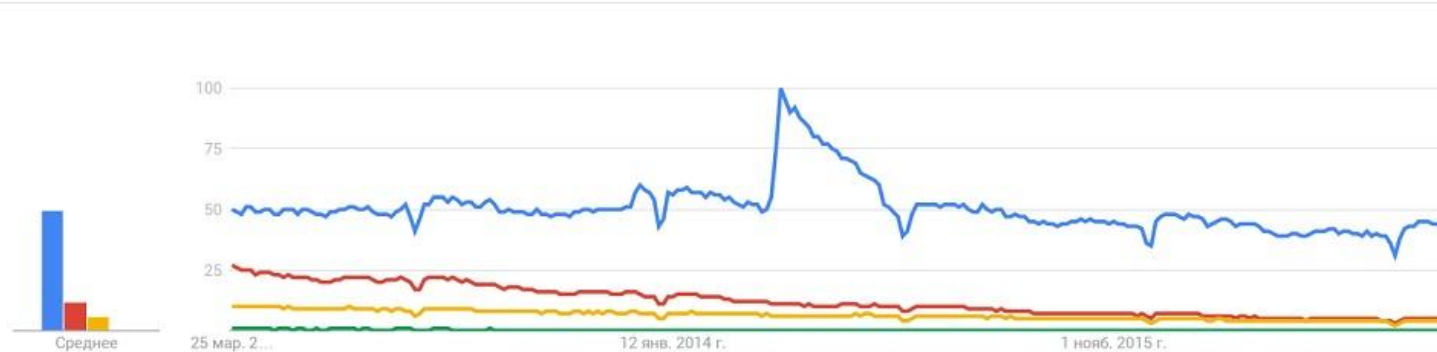
По всему миру ▾

Последние 5 лет ▾

Все категории ▾

Веб-поиск ▾

Динамика популярности ?



#	CMS	Проекты	Балл	Тренд
1	WordPress	5 516	24.59	↗
2	Joomla!	6 453	24.53	—
3	Drupal	3 359	23.86	↘
4	MODX	4 640	17.96	↘
5	Opencart	1 229	4.92	—

Воронка продаж

Відвідувачі

Ліди (1000)

Потенційні

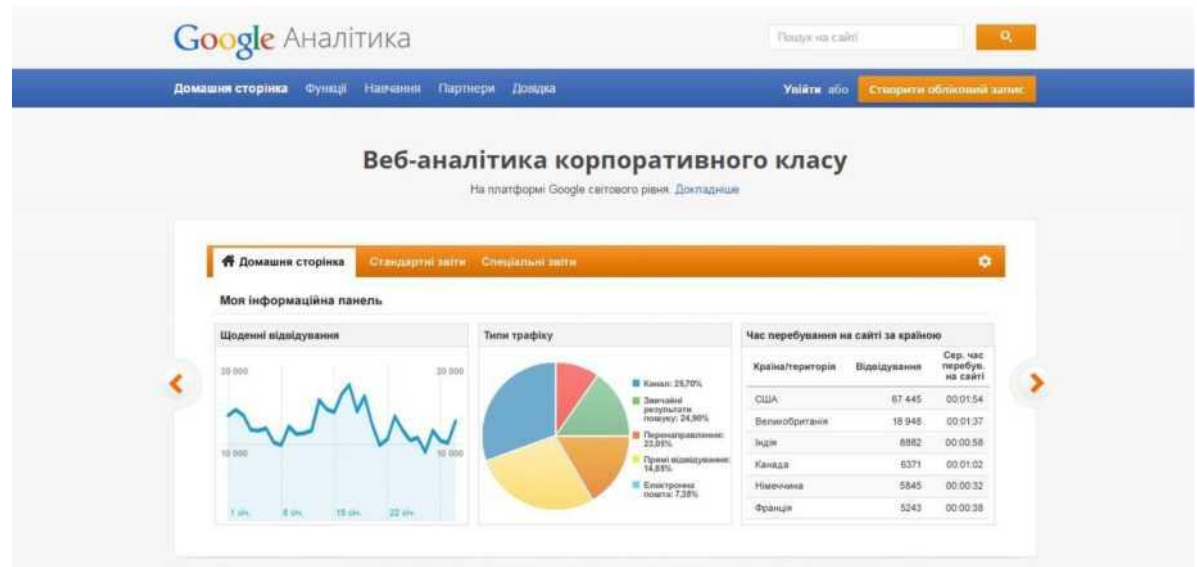
Оформлення
замовлення

Потенціал
(100)

Конверсія

Продажі
(10)

Покупці



Етапи

Інструменти

Контент

Статус клієнта

Визначення цільової аудиторії

Бази даних клієнтів;
аналітичні програми

Система управління контентом

Потенційні

Залучення

SEO, SMM, зовнішні посилання, інтерфейс користувача

Системи аналізу контенту

Користувачі ресурсу

Зовнішні сторінки

Інтернет-магазин

Системи аналізу точок лідоутворення
Визначення теплих лідів

Теплий лід

Продаж

SEO, SMM, зовнішні посилання, інтерфейс користувача, платіжні системи, системи моніторингу оплати та доставки

Визначення гарячих лідів

Гарячий лід

переконання

Оформлення

Підтримка реальних клієнтів

Реальний клієнт

Партнерство

SEO, SMM, зовнішні посилання, інтерфейс користувача, платіжні системи

Пропозиція партнерства

Партнер

Повторні продажі

Обслуговування

Запровадження партнерських програм

Партнерські програми

Інструменти

Бази даних клієнтів;
аналітичні програми

SEO, SMM, зовнішні
посилання, інтерфейс
користувача

SEO, SMM, зовнішні
посилання, інтерфейс
користувача, платіжні
системи, системи
моніторингу оплати та
доставки

SEO, SMM, зовнішні
посилання, інтерфейс
користувача, платіжні
системи

Контент

Система управління
контентом
Системи аналізу
контенту
Системи аналізу
точок лідоутворення
Визначення теплих
лідів
Визначення гарячих
лідів
Підтримка реальних
клієнтів
Пропозиція
партнерства

Запровадження
партнерських
програм


Сайт, взаємодія

Підключені системи управління
контентом та сторінками
соціальних мереж

Аналітика статистики поведінки
відвідувачів

Визначення точок
лідоутворення

Зміна контенту та взаємодії в
точках лідоутворення



Генерація лідів - алгоритм залучення потенційних клієнтів. Дає можливість спонукати шукати подробиці про товар або послугу. В генерації лідів є дві головні складові:

Джерело трафіку (місце, звідки йде потік відвідувачів). Трафік перетворюється в лід дією відвідувача.

Активний результативний лід – продаж.

Пасивний результативний лід – залучення нового клієнта через потенційного або існуючого і продаж у нового клієнта.

Необхідно перетворити трафік в лід на сайті або на спеціальних сторінках.

Методи лідогенерації в інтернеті

Landing page - сторінка сайту з генерацією ініціативи покупця;

Пошукова, медійна, таргетована реклама;

Форуми, вебінари, блоги та інші майданчики, які відвідував потенційний відвідувач-лід;

Email і sms-розсилки;

Категорії методів генерації лідів:

Контент-маркетинг (блогінг, подкасти, безкоштовні матеріали для скачування і т.п.);

Реклама (контекстна, банерна, каталоги, дошки оголошень і т.п.);

Спрямування (клієнти, що прийшли за рекомендацією існуючих клієнтів та інших людей);

E-mail-маркетинг: розсилки, холодні дзвінки;

Партнерські програми (спільні підприємства, партнерський маркетинг і т.п.).

Метод виявлення точок лідоутворення та визначення показників клієнтоорієнтованості,

1. Виявлення точок теплих та гарячих лідів
2. Визначення показників лідоутворення та ефективності контенту

$E_k = \sum_{i=1}^n B_i / T$, $\sum_{i=1}^n B_i$ - витрати на залучення трафіку;

T – трафік інтернет-ресурсу;

$L = L_k * L_{kont} * L_{int} * L_{dosv}$, L = загальний коефіцієнт лідоутворення; L_k – конвертації трафіку в лід; L_{kont} – переконання контенту в лід; L_{int} – інтерфейсу в лід; L_{dosv} – коефіцієнт врахування досвіду користувача.

$K_1 = L/T$, коефіцієнт лідоутворення – кількість лідів на трафік.

3. Здійснення аналізу впливу контенту
4. Внесення змін в план роботи зі всіма видами клієнтів

Флажки на карточке товара

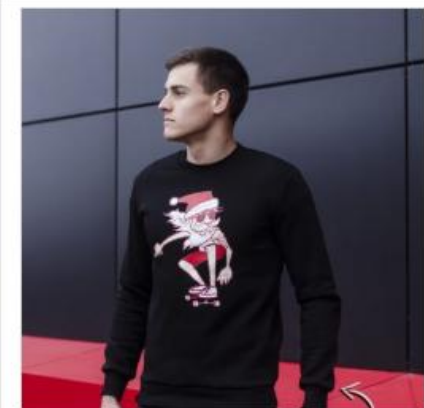
Флажок слева

- Нет
 Новинка
 Топ продаж

Флажок справа

- Нет
 Распродажа
 Распродано

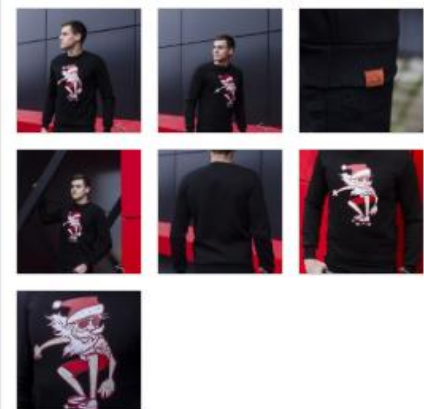
Изображение товара



Нажмите на изображение, чтобы изменить или обновить его

[Удалить изображение товара](#)

Галерея товара



Медиафайлы

Страницы

Все страницы

Добавить новую

Отзывы

Комментарии

Slick Slider

Блоки

Contact Form 7

Swatches Settings

FAQs

WooCommerce

Товары

WPForms

Внешний вид

YITH

Плагины

Пользователи

Profile Builder

Инструменты

Настройки

Группы полей

Настройки шаблона

SEO

Instagram Feed

Статистика

URL слайда

<https://pobedov.com/categories/sportivnye-kostjummy/>

Изображение

Изображение (mobile)

URL слайда

<https://pobedov.com/categories/verhnyaja-ode>

Блок "топ продаж"

Добавить медиафайл

Добавить блок

Доба

БЫСТРЫЙ ЗАКАЗ



Pobedov Summer Look 7

Выберете размер:

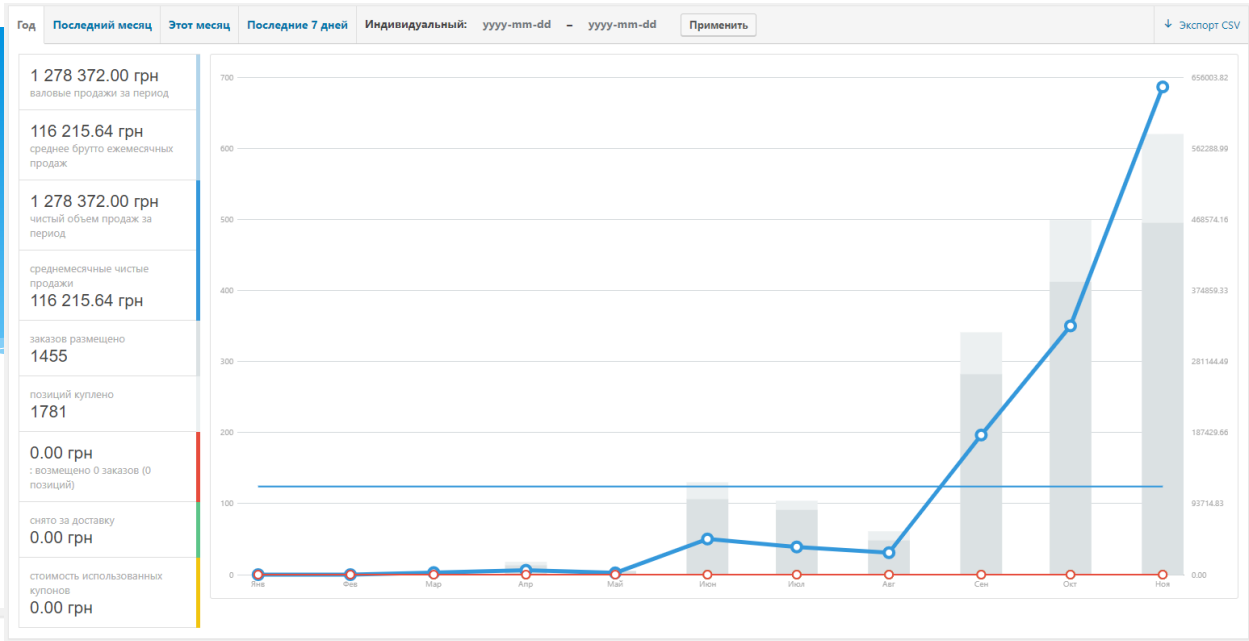
489 грн.

Введите ФИО

Введите номер телефона

ОТМЕНА

ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ



Общие данные

Online Users:

7

Посетителей | Посещений

Today:	522	2 011
Yesterday:	1 196	4 082
Last 7 Days:	7 202	26 597
Last 30 Days:	18 873	66 955
Last 365 Days:	46 689	160 496
Total:	46 689	160 496

643 141.00 грн
чистых продаж в этом месяце

Куртка зимняя мужская "Tank" (черная)
лидер продаж этого месяца (продано 89)

6 заказов
ожидают обработки

32 заказа
на удержании

0 товаров
заканчивается

8 товаров
нет в наличии

Дякую за увагу