

Д. В. Железных^{1✉}, Д. Д. Сизиков^{1✉}, Н. М. Дорохова¹, Ю. М. Карлина¹

Разработка сайта интернет-магазина

¹Новосибирский электромеханический колледж,
г. Новосибирск, Российская Федерация
e-mail: natali_270168@mail.ru

Аннотация. В статье приведен способ разработки сайта для продажи настольных ламп разработанных студентами колледжа. В статье рассмотрены концепции и структура сайта, который окажет помощь с реализацией продукта, и по мере улучшения навыков программирования, студенты смогут его совершенствовать. Планируется продолжить работу по этой тематике, увеличить номенклатуру изготавливаемых ламп и провести первые продажи через сайт.

Ключевые слова: сайт, Tilda, настольные лампы

D. V. Zheleznykh^{1✉}, D. D. Sizikov^{1✉}, N. M. Dorokhova¹, Yu. M. Karlina¹

Development of an online store website

¹Novosibirsk Electromechanical College, Novosibirsk, Russian Federation
e-mail: natali_270168@mail.ru

Annotation. The article describes a method for developing a website for selling table lamps designed by college students. The article discusses the concepts and structure of the website, which will help with the implementation of the product, and as programming skills improve, students will be able to refine it. It is planned to continue working on this topic, expand the range of lamps produced, and conduct the first sales through the website

Keywords: website, Tilda, table lamps

Введение

Мы состоим в научном обществе «На 5+» и в течение нескольких лет разрабатывали настольные лампы для различных интерьеров.

Лампы, разработанные нами, хорошо вписываются в современные интерьеры. К примеру, наши осветительные лампы поддерживают экостиль, в котором особое внимание уделяется предметам, не только выполняющим свою функцию, но и гармонично вписываются в окружающую атмосферу, создавая теплую и уютную обстановку. Настольные лампы не только освещают пространство, но и становятся выразительным элементом декора.

Наши лампы стали вызывать интерес, поэтому соединив знания электрика и программиста, мы решили начать зарабатывать. Обойтись без информационных технологий в бизнесе в наше время сложно, поэтому возникла необходимость в создании сайта магазина, где размещалась бы информация о настольных лампах и где каждый может найти что-то своё.

Мы стремимся создать платформу, где наши клиенты смогут не только ознакомиться с уникальными моделями ламп, созданными из экологических материалов, но и подчеркнуть свою индивидуальность, создав лампу по собственному эскизу.

Цель: разработка сайта интернет-магазина настольных ламп «Свет ваших идей», для продвижения и продажи наших ламп.

Задачи:

- выбрать платформу для создания сайта;
- разработать концепции и структуры сайта (интерфейс);
- провести пробное тестирование;
- проанализировать результаты.

Методы: изучение литературы, анализ, изучение мнения, анкетирование, тестирование.

Методы и материалы

Для разработки своего сайта мы выбрали платформу Tilda, так как она требует минимальные навыки программирования. Есть возможность собрать сайт из готовых блоков, которые автоматически адаптируются под мобильные устройства, что особенно актуально в современном мире. Данная платформа поддерживает множество интеграций с внешними сервисами, такими как CRM, почтовые рассылки и аналитические инструменты. И самым важным для нас стало то, что с помощью различных элементов и возможностей настроек мы создаем уникальный сайт, который отражает индивидуальность нашего бренда. Стоит еще сказать, что Tilda работает по модели Freemium: на сервисе есть возможность использовать бесплатный план или выбрать для себя один из вариантов платной подписки [1–3].

На нашем сайте разместили несколько блоков.

Первый экран – это то, что пользователь видит на экране сразу, как только открыл страницу сайта, ещё не скроля вниз. На данном этапе главная задача – захватить внимание потенциального потребителя и заинтересовать его, чтобы он захотел листать дальше. Поэтому здесь важен цепляющий продающий заголовок. Емкий, короткий и мощный. Также на первом экране находится подзаголовок, который поясняет основное сообщение, которое есть в заголовке и призыв к действию – кнопку «Узнать больше»

Демонстрация продукта или услуги.

После того, как мы заинтриговали посетителя, нужно показать во всей красе наш продукт. Здесь мы разместили фотографии образцов ламп. Презентация товара требуется, чтобы зацепить потребности или боли целевой аудитории, чтобы люди узнали в описании себя. Также говорим о нашей фишке – создании уникальных ламп под запрос конкретного пользователя.

Преимущества или выгоды клиента.

Товар показали, теперь пора и убедить посетителя в том, что лучше просто не найти. То есть, рассказать о преимуществах нашего предложения и выгоды для клиента. Показываем конкретные выгоды, факты, цифры. При этом, товар или услуга должны рассматриваться именно с точки зрения клиента.

Блок с ценами

Конечно же, увидев предложение и узнав о его преимуществах, посетитель уже задает себе вопрос – сколько это стоит? Пришло время здесь рассказать ему об этом. Здесь для удобства мы создали разделение ламп в стиле эко и лофт.

Блок с отзывами (социальные доказательства)

Мнение других людей – вот что может окончательно убедить потенциального покупателя сделать заказ. Поэтому мы разместили здесь отзывы клиентов – мощные социальные доказательства того, что наш товар обладает весомыми достоинствами и его заказывают другие. На начальном этапе для блока отзывов мы использовали мнение однокурсников, которые тестировали лампы в течение длительного времени.

Ответы на часто задаваемые вопросы (заккрытие возражений).

Даже после всей этой информации у покупателя могут остаться опасения. Почему так дорого/дешево? А как я получу свой заказ? А могу ли я забрать его лично? И многое другое. Чтобы успокоить посетителя, в этом блоке мы разместили ответы на часто задаваемые вопросы. Это поможет ему ещё больше проникнуться к нам доверием.

Выгодное предложение (акция, дефицит).

Дополнительно простимулировать посетителя побыстрее совершить целевое действие можно с помощью выгодного предложения: бонуса, подарка, скидок. Ещё несколько мощных триггеров – это ограниченное количество товара (дефицит – вдруг не успею купить, всё разберут).

Контакты.

Посетитель лендинга оставляет вам свои контактные данные для обратной связи. Но в то же время и вы должны показать, каким образом вас можно найти, где вы находитесь. Возможно, человек захочет позвонить и узнать детали. Но в первую очередь наличие контактов говорит о том, что вы реальная компания, а не мошенники.

На сайте необходимо указать полные контактные данные изготовителя: телефон, почта, адрес офиса, желательно указать карту проезда. В блоке контактов можно также разместить виджеты или кнопки социальных сетей.

Заключение

В результате проведенной работы были получены навыки разработки сайтов на платформе Tilda.

Разработали сайт «Свет Ваших идей».

Сайт поможет нам с реализацией продукта, и по мере улучшения навыков программирования, мы сможем его совершенствовать.

Работа над проектами нас увлекла, и мы планируем её продолжить, увеличить коллекцию наших ламп и провести первые продажи через сайт.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <https://postium.ru/prizyv-k-dejstviyu-v-reklame/>

2. <https://postium.ru/prodayushhie-zagolovki-100-primerov-i-shablonov/>
3. <https://postium.ru/boli-klienta-kak-vyyavit-i-zakryt/>

© Д. В. Железных, Д. Д. Сизиков, Н. М. Дорохова, Ю. М. Карлина, 2025