САЙТ-ВІЗИТІВКА: ПРОСТИЙ І ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ

І. М. Авраменко

Л. В. Чорноус

Національний університет харчових технологій

Сьогодні мережа Інтернет глибоко проникла в життя людей, де вони отримують необхідну інформацію, а також обмінюються нею, здійснюють покупки і використовують мережу як засіб маркетингових комунікацій. Часто такі маркетингові засоби є досить дорогими і тому недоступними малому та середньому бізнесу. Одним із способів вирішення проблеми та розвитку власного бізнесу для таких підприємств є створення власного сайту-візитівки, що в першу чергу слугуватиме інструментом для залучення клієнтів.

Сайт-візитка – це веб-сайт, що складається з невеликої кількості (від 2 до 10) сторінок, із простою структурою і системою керування. На даному сайті, як і на звичайній візитній картці, коротко представлена інформація про компанію: її назва, сфера діяльності, контактні дані, прайс-лист і т. д. Також на даному сайті можуть публікуватися різноманітні новини та промоакції за якими часто слідкують споживачі-новатори та ті, що полюбляють знижки та подарунки [3].

Найчастіше даний веб-сайт створюється спеціальними агенціями, а не силами компанії і при замовленні зазвичай обираються такі розділи: «Головна сторінка», «Про компанію», «Товари та послуги», «Прайс-лист», «Перелік видів товарів/послуг», «Новини/блог», «Контакти/зворотній зв'язок» [5].

Дослідження показало, що сайт-візитівка може мати як переваги так і недоліки. Серед переваг даного інструменту для залучення клієнтів виділяють: невелика вартість; швидкість розробки (зазвичай до двох тижнів); швидкість наповнення необхідною інформацією; невелика, але швидка віддача; при ефективній SEO оптимізації легше підняти на перші позиції в пошукових результатах, ніж повномасштабний сайт [2; 5].

Серед значної кількості переваг даного сайту можна виділити і недоліки. По-перше, сайт-візитівка підходить не для всіх компаній. Зазвичай його обирають: невеликі магазини, приватні підприємці (адвокати, лікарі, репетитори, фотографи, відеооператори), невеликі туристичні агентства, весільні салони, шлюбні агентства, приватні клініки [3]. Також недоліком є неможливість викладення інформації у великому об’ємі, тому користувачам часто не вистачає інформації на даних сайтах для повного розуміння того, що з себе представляє компанія. Оскільки веб-сайт містить невелику кількість сторінок, то кожна сторінка має бути настільки грамотно виконаною, щоб мала ефективність в декілька разів більшу, ніж повномасштабного сайту.

Незважаючи на присутність недоліків даного інструменту, він є досить простим та ефективним в залученні нових клієнтів і застосовується великою кількістю компаній. Але недостатньо просто створити декілька сторінок і очікувати популярності у споживачів. Існують правила, які допоможуть забезпечити ефективність сайту-візитки: проста навігація; естетичний зовнішній вигляд; наявність всієї необхідної інформації; простота в управлінні.

Проста навігація означає, що чим швидше користувач матиме змогу знайти на сайті необхідну інформацію – тим краще. Головне завдання – інформативність.

Естетичний зовнішній вигляд є важливим, адже сайт-візитка є «обличчям» компанії і тому, перше що побачить споживач, то це зовнішній вигляд веб-сайту, який повинен бути добре продуманим.

Також на сайті має бути розміщена по максимуму необхідна інформація, адже користувач відвідує сайт саме задля отримання інформації. Іноді на такому сайті розміщується і додаткова важлива інформація – наприклад, досягнення компанії, перемоги в різних конкурсах, новини в пресі, що може стати додатковим засобом просування.

Простота управління передбачає, що сайт має бути зручним в користуванні як для користувача, так і для адміністратора. Адже якщо сайт буде простим в управлінні, то для його обслуговування в компанію не

доведеться винаймати окремої людини – ці обов'язки можна передоручити головному маркетологу або людині, яка займається зв'язками з громадськістю [1].

Отже, для компаній, що шукають простий та ефективний спосіб для залучення нових клієнтів без докладання особливих зусиль, створення сайту-візитівки є одним із кращих варіантів. Особливо це стосується компаній малого та середнього бізнесу, які не мають значних фінансових ресурсів на рекламу, PR-акції та інші засоби маркетингових комунікацій. Грамотно створений сайт-візитівка стане не тільки візитною карткою компанії, а й інструментом маркетингових комунікацій, цілодобовою службою підтримки, обличчям компанії в Інтернеті, джерелом необхідної інформації. Оскільки після відвідування сайту-візитки в споживача складається певне враження про компанію, тому необхідно максимально докласти зусиль, щоб воно було позитивним і на користь компанії. Головним завданням такого веб-сайту вважається презентація компанії, послуги чи товару в мережі Інтернет.

Література:

1. Зачем нужен сайт-визитка [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge
2. Переваги і недоліки сайту-візитки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sersmi.ru/r=perevagi-i-nedoliki-sajtu-vizitki
3. Сайт-візитка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://webstudio2u.net/ua/webdesign/124-small-business-site.html
4. Сайт-візитка. Створення веб-сайтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://websait.uz.ua/posluhy/stvorennya-sajtiv/sajt-vizytka/
5. Сайт-візитка: переваги і недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fishka-plus.com.ua/blog/sajt-vizytka-perevagy-i-nedoliky.html