

Данильчук Д. О.

студент фізико-математичного факультету

Науковий керівник: О. Ю. Усата

кандидат педагогічних наук, доцент,

доцент кафедри прикладної математики та інформатики

Житомирський державний університет імені Івана Франка

РОЗРОБКА LANDING PAGE ЯК ЗАСОБУ ЗБІЛЬШЕННЯ ВІДСОТКІВ ПРОДАЖІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ДО БРЕНДУ

Останнім часом Landing Page обговорюють часто і багато, подаючи його мало не як чарівний сайт, що дозволяє бізнесу генерувати продажі нескінченним потоком. Насправді його використовують для реалізації цілісного інструменту з продажу послуг і товарів в Інтернеті.

Про створення Landing Page починають думати люди, які працюють в Інтернеті або ті, які збираються розширювати бізнес за допомогою Інтернету, адже це сприяє збільшенню репутації та довіри до бренду.

Мета статті – проаналізувати поняття Landing Page та особливості створення для ефективного впливу на збільшення відсотків продажів й підвищення довіри до бренду.

Головними інструментами створення є CSS та JavaScript. CSS забезпечує оформлення сторінки, адже важливо створити такий дизайн, щоб відвідувачі не хотіли відразу закрити сайт. JavaScript забезпечує красиві анімації на сайті і блоки взаємодії, на сьогодні вони відображаються як на комп'ютерах, так і на телефонах [4].

Landing Page (лендінг пейдж, цільова сторінка) – це, як правило, односторінковий сайт, головним призначенням якого є «примусити» відвідувача зробити потрібну дію, в нашому випадку, замовити послугу [3].

Каскадні таблиці стилів (CSS) – спеціальна мова, що використовується для опису сторінок, написаних мовами розмітки даних [2].

JavaScript (JS) – динамічна, об'єктно-орієнтована мова програмування. Найчастіше використовується як частина браузера, що надає можливість коду на стороні клієнта взаємодіяти з користувачем, керувати браузером, асинхронно обмінюватися даними з сервером, змінювати структуру та зовнішній вигляд веб-сторінки [1].

Сторінки Landing Page стають все більше популярними, і автори таких сторінок бажають зробити їх максимально ефективними, щоб цільова сторінка була максимально корисна і гарантувала більший відсоток взаємодії відвідувача з сайтом. Для досягнення успіху, потрібно дотримуватись певних правил:

- створення сторінок в соціальних мережах;
- додавання кнопок комунікації;
- найняття менеджера з продажу;
- перелік послуг і переваг бренду;
- акційна пропозиція.

Всі, вище перелічені складові, на нашу думку, є ключовими для збільшення відсотків продажу і підвищення довіри до бренду.

Аргументація важливості використання вищезазначених складових відображена у наступних положеннях.

Створення сторінок в популярних соціальних мережах, таких як: Вконтакті, Однокласниках, Facebook, Instagram. А також не забуваємо про відеохостинг Youtube. Створення подібних сторінок, по-перше, збільшує коло користувачів, які можуть знайти цей ресурс в мережі, по-друге, відкриває більше можливостей для розвитку бізнесу. Адже всі ці соціальні мережі, мають функціонал, що дозволяє розвивати свої послуги, без звернення до спеціалістів сфери SMM. Тобто додаючись у друзі і відповідно стаючи членами спільноти у соціальній мережі, користувачі

автоматично отримують пропозиції ваших послуг. Такий вид розвитку бізнесу дає гарні результати, оскільки додатково можливо звернутись до спеціалістів SMM і скористуватись офіційною рекламою в соціальних мережах.

Відеохостинг Ютуб, також заслуговує особливої уваги, адже реклама своїх послуг за допомогою відео сьогодні є популярною практикою. Важливим фактором вважається доступність, тому що можливо навчитись працювати з описом відео, заданням ключевих слів, назв, підказок, кінцевих вставок без звернення до спеціалістів. Додавши до цих знань, мінімальні уміння аналізувати сферу послуг і добирати релевантні ключеві слова, можна отримати приріст живих переглядів і покупців.

Кнопки комунікації на сайті, відіграють важливу роль, адже як не намагається автор сайту зрозумілою мовою донести всю інформацією до відвідувачів, розібратись потенційні покупці не завжди можуть. В такому випадку, відвідувач або йде з сайту, або задає додаткові питання автору чи менеджеру з продажу. Але якщо, не вказати елементи комунікації, наприклад, сторінки в соціальних мережах, номер телефону, адресу електронної пошти, чат для спілкування, в такому випадку, коли у відвідувача з'явиться перше питання, він може відразу закрити сторінку. Дані пункти сприяють збільшення відсотку продажів, адже відвідувачі не йдуть просто з сайту, а вступають в розмову і шанс покупки від них зростає.

В додаток до попереднього елемента, можливо додати менеджера, котрий буде знаходитись в онлайн чаті, даний пункт досить суттєво збільшує довіру до бренду, адже в будь-який момент відвідувач може поставити питання на яке отримає швидко відповідь кваліфікованого менеджера. Постійна комунікація з відвідувачами позитивно сприяє розвитку сайту і бізнесу в цілому.

До обов'язкового контенту на цільовій сторінці потрібно віднести, перелік послуг і переваги даного бренду. Якщо користувач прийшов

завдяки рекламі на якій вказана мінімальна інформація, то на сторінці сайту він повинен отримати детальний опис товару і перелік послуг, інакше зникне інтерес до даної фірми і він піде до конкурентів. Коли відвідувач підбере товар і почне аналізувати безпеку співпраці з певним брендом, на сторінці повинні бути відгуки про даний бренд від минулих покупців, а також список сертифікатів і переваг даного бренду.

Такий елемент, як акційна пропозиція на сайті, часто використовується, коли цільова сторінка представляє не ряд товарів і послуг, а конкретний товар, тобто створення для продажу тільки конкретного товару. В такому випадку, доцільно використати акційну пропозицію, в якій буде вказана велика знижка на товар і вказаний короткий термін закінчення даної акції. Психологами доведено, що спливаючий термін акції, значно впливає на покупців і вони починають поспішати придбати товар, упускаючи інші важливі моменти, зазвичай негативні.

Таким чином, було виділено ряд елементів Landing Page, які повинні бути присутніми для збільшення відсотків продажів, та визначено, що створення і використання таких сайтів стає дедалі популярним. Їх починають створювати не тільки дизайнери під замовлення, але й з'явилися CMS для таких цілей. Разом з тим, варто зауважити, що створені авторські сайти, які не використовували готові шаблони дизайнів, завойовують більшу довіру до бренду. Отже, якщо за створення Landing Page візьметься креативний і професійний дизайнер, якщо будуть реалізовані всі вказані поради, тоді сайт такого типу надасть більше можливостей для розвитку бізнесу, позитивно вплине на збільшення відсотків продажів й підвищення довіри до бренду.

Список використаних джерел та літератури:

1. JavaScript [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/JavaScript>.

2. Урок 1: Що таке CSS? - Підручник CSS [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://htmlbook.at.ua/news/urok_1_shho_take_css/2011-

02-11-18.

3. Створення Landing Page ("Лендінг пейдж"), односторінковий сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://prodex.ua/ua/conversion/landing/>.

4. Landing page [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nakitel.com/produkty/landing-page/>