

# ИНВЕСТИЦИИ БИЗНЕСА В САЙТЫ.

## Стоит ли бизнесу развивать это направление?

**Марина  
РОМАН,  
Анна  
РЕДЬКИНА,**  
эксперты  
журнала

*Для масштабирования объемов продаж и популяризации своих услуг посредством интернета успешные бизнесмены, выбирая разработку корпоративного сайта или интернет-магазина вкладывают в организацию интернет-продаж порой внушительные денежные средства.*

*Риски для бизнеса в интернете такие же высокие, как и в офлайн-продажах. Именно поэтому любой бизнесмен, принявший решение инвестировать денежные средства в создание своего сайта, желает знать, какая будет прибыль и будет ли она вообще? Как быстро окупится проект? Каковы уровни риска имеются и есть ли смысл рисковать в принципе? На эти и другие актуальные вопросы мы ответим вместе с экспертом рынка и директором IGStudio Иваном ГАВРИЛОВЫМ.*



**Иван ГАВРИЛОВ,**  
эксперт рынка и директор IGStudio

Иметь собственный интернет-магазин в дополнение к основным инструментам продаж в рамках бизнеса является не только показателем успешности компании, но и свидетельством того, что компания развивается грамотно с учетом современных трендов. Мировая практика показывает, что инвестиции в электронные торговые площадки могут достигать миллионов долларов, и этот факт уже никого не удивляет. Раз-

витию существующих и новых проектов в интернете с каждым годом уделяется все больше и больше внимания, особенно с учетом изменений в подходах к торговле вследствие возникновения угрозы COVID-19.

### УСПЕХ И РИСКИ ПРИ ИНВЕСТИЦИЯХ В ВЕБ-САЙТ

Рассчитать, насколько будет успешен разрабатываемый сайт, практически невозможно. Ни просчитать, ни предсказать этого не сможет ни один высококвалифицированный аналитик. На успешность проекта влияет множество факторов, зачастую не зависящих от команды разработчиков и конечного продукта в виде сайта.

Нередко приходится сталкиваться с тем, что инвесторы сайтов, перед тем как вложить денежные средства, пытаются добиться от разработчиков хоть каких-то гарантий в том, что сайт, по крайней мере, не будет убыточным, а лучше, что он будет перспективным в достижении высоких продаж товаров или услуг.

Грамотно разработанный сайт – это лишь часть успеха. Дальнейший рост проекта и его масштабирование будут напрямую зависеть от выбранной вами стратегии продвижения услуг/товаров, а также от дальнейшей и систематической работы SEO-специалистов, администраторов и программистов.

Инвестору, желающему вложиться в сайт, который начнет приносить прибыль, нужно быть готовым ко всему: и к убыткам, и к выжидательной позиции – гарантий успеха веб-проекта никто не предоставит и от потерь никто не застрахует.

*«На практике приходится сталкиваться с клиентами, которые уверены, что хороший сайт – это 90% успеха, а вложения в разработку являются основными финансовыми затратами. Какое же удивление и разочарование испытывают владельцы сайтов, когда после запуска проходят недели, месяцы, а заказов нет и сайт находится на 10-20-й странице поисковой выдачи»,* – отмечает Иван Гаврилов.

На первоначальном этапе стоит задача – получить максимально технически грамотный и конкурентоспособный сайт с продуманной картой страниц, их структурой, основанной на

результатах проведенного SEO-анализа сферы вашей деятельности и анализа прямых конкурентов компании. На сайте необходимо реализовать привлекательный, современный дизайн, продуманный UX/UI-интерфейс, разместить уникальный контент. Если все будет выполнено грамотно и сайт будет разработан с учетом всего вышеописанного, то можно получить веб-сайт, который будет готов к его дальнейшему успешному развитию и продвижению.

*«Вот обратная ситуация с заказчиками: не составив до конца грамотный бизнес-план, обращаются за разработкой интернет-магазина, вкладываются в SEO-продвижение, рекламу, получают своих посетителей, а продажи не идут. После анализа поведенческих факторов выяснили, что, несмотря на то что сайт находится в ТОПе, цены являются неконкурентоспособными и продажи уходят в магазины, находящиеся на второй странице поисковой выдачи»,* – комментирует Иван Гаврилов.

Из всего вышеописанного можно сделать вывод, что даже самая профессиональная, солидная и достойная команда разработчиков сайтов не может дать гарантий прибыльности и доходности разрабатываемого проекта в будущем – очень многое будет зависеть от вашего дальнейшего взаимодействия с сайтом и от ваших конкурентных преимуществ (стоимость услуг/товаров, условий и т.д.).

Если ваш бизнес связан с интернет-торговлей или производством, то финансовые инвестиции в создание и продвижение веб-сайта будут являться непосредственными капитальными вложениями в сам бизнес. В идеале для эффективного развития веб-сайта требуется наличие в штате компании собственной команды специалистов: маркетологов, администраторов, SEO-специалистов, а иногда и программистов. Дополнительными инвестициями также будут считаться вложения в рекламу, направленную на привлечение дополнительной массы клиентов.

Глобально, если в работе с веб-сайтом выполняются все вышеперечисленные задачи и рекомендации, то подход их владельцев можно назвать профессиональным – в данном случае

достичь успеха и его поддерживать будет намного проще.

### ИНВЕСТИЦИИ В СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА

Итак, вы самостоятельно изучили большой объем информации в интересующей сфере, проконсультировались с маркетологами, разработчиками и твердо решили инвестировать свой капитал в новый бизнес и разработку сайта.

Перед стартом работ необходимо:

1. Определиться, что инвестиции в разработку веб-сайта и инвестиции в его дальнейшее продвижение – это не одно и то же.

2. Понимать, что веб-сайт нуждается в систематических доработках и расширении своего функционала, а также в обязательном проведении своевременных обновлений «движка сайта» и его компонентов.

3. Помнить о необходимости рекламы своего веб-ресурса, особенно на начальном этапе: реклама даст возможность не только привлечь новых посетителей на сайт, но и позволит провести анализ поведения/взаимодействия с сайтом, что, в свою очередь, позволит оценить эффективность проекта и своевременно внести необходимые правки, улучшения.

4. Усвоить, что создание солидного и конкурентоспособного веб-ресурса всегда потребует серьезных финансовых вложений. Чем выше конкуренция в вашей сфере деятельности в интернете, тем выше будут финансовые затраты. Это позволит сайту пробиться и занять достойное место в результатах поисковой выдачи среди конкурентов, а сайту выйти на уровень самокупаемости. Не следует забывать, что конкурентоспособность веб-сайта нужно постоянно контролировать: ниша пустовать не будет, и вам будет необходимо постоянно вести мониторинг своих и конкурентных позиций, своевременно принимая меры для их укрепления.

### СКОЛЬКО ЭТО БУДЕТ СТОИТЬ?

Этот вопрос волнует деловых людей более всего. Профессионал никогда сходу на него вам не ответит (так вы и поймете, какого уровня разработчик перед вами). Грамотный разработчик назовет вам цену лишь тогда, когда внимательно

ознакомится с техническим заданием и контент-планом сайта, а также задачами, которые вы ставите перед ним.

Не следует настаивать на мгновенном ответе о стоимости работ. Назвав размер оплаты под давлением, специалист сделает это формально, до конца не понимая, чего хочет заказчик и какими путями можно получить желаемый результат.

Профессиональные разработчики сайтов отмечают, что зачастую заказчики сами не знают, чего хотят. Для заказчика является большой проблемой формулировка устного или письменного юридически и технически грамотного технического задания. Именно поэтому в последнее время такие пункты технического задания, как идеология сайта, его наполнение, шаги по продвижению, апгрейду и т.п., являются задачей разработчика.

*«В компании IGStudio, чтобы правильно рассчитать сложность и стоимость разработки сайта, проводится работа по анализу конкурентов, находящихся в ТОПе поисковой выдачи, определяются слабые и сильные стороны их сайтов, изучаются примененные решения и технологии и только после такого анализа подготавливается аргументированное предложение, где изложены видение, идеи и рекомендуемый функционал нового сайта с подробным планом разработки»,* – отмечает Иван Гаврилов.

Надо избавиться от иллюзий, что торговать в интернете легко, дешево, быстро. Создание сайта требует как солидных денежных вложений, так и знаний, широты взглядов и кругозора грамотного разработчика.

Прибыль, на которую вы рассчитываете, напрямую зависит от бюджета, вложенного в создание и продвижение сайта. Рентабельность профессионально выполненных сайтов является примерно одинаковой. Веб-ресурсы с малым бюджетом не принесут большой прибыли.

Ставьте перед собой реальные цели. Не следует тратить денежные средства на создание дешевого сайта. Подождите и подкопите деньги. закажите прибыльный профессиональный сайт. Если возможности подкопить и/или подождать нет, то рассчитывайте хотя бы на хорошие, профессиональные доработки в будущем.

## КАК СНИЗИТЬ РИСК ПОТЕРЬ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЗДАНИЕ САЙТА

В интернете всегда есть возможность заработать приличные деньги. Тому есть большое количество примеров в интернете. Но существует и большой риск потери вложенных инвестиций. Достаточно относиться к работе без знаний, бессистемно и хаотично.

Пускать на самотек сайт и его работу нельзя ни в коем случае. Иначе эффективность снизится до нуля. Следует привлечь команду профессионалов, которые будут заниматься продвижением на постоянной основе, формируя имидж и выстраивая личный бренд компании через сайт.

*«К нам обращаются владельцы сайтов, которым требуется SEO-продвижение, и искренне удивляются, почему это может стоить дорого. Сегодня поисковым системам важно, чтобы вашему сайту можно было доверять, чтобы на нем содержался качественный контент. Для эффективного продвижения сайта требуется выполнять много работ на постоянной основе, при этом придется задействовать самых разных специалистов: аналитиков, маркетологов, администраторов, шоп-менеджеров, копирайтеров, специалистов по рекламе, программистов и т.д.»*, – комментирует Иван Гаврилов.

Инвестирование в грамотное, профессиональное создание сайта, а также правильный расчет денежных вложений и соизмерение амбиций помогут эффективно подойти к работе над сайтом. Надо помнить о том, что дешевых сайтов с профессиональным подходом вы не получите. Прежде чем выбрать разработчика,

ознакомьтесь с предложениями на рынке сайтостроения. В основной своей массе, к сожалению, вы столкнетесь с большим количеством кустарно выполненных веб-ресурсов в сети Интернет. По своему оформлению это будут картинки и тексты, объединенные программным кодом. Для людей, не изучивших предмет, это назовут сайтом.

Следующим шагом для снижения рисков при инвестициях должно быть верное отношение к собственному веб-сайту. Надо понять, что веб-ресурс – это не только инструмент бизнеса, но иногда и основной способ его организации. Веб-сайт – это платформа, на которой происходят продажи. Другими словами, зачастую успешный сайт и есть сам бизнес. Это не часть имиджа, а сам имидж. Это не часть бренда, а сам бренд.

Итак, бизнесмен, при желании продвигать свой бизнес в интернете должен либо сам вникать и работать над созданием и продвижением сайта, либо нанять команду разработчиков и SEO-специалистов, готовых заниматься этой работой. Только при таких условиях можно надеяться на окупаемость и высокую прибыль.

Инвестиции будут внесены впустую, если после создания сайта не будут совершены умелые и последовательные действия по грамотному продвижению веб-ресурса.

