

УДК 004.9

*Кузьмичева Т.Г., кандидат физико-математических наук, доцент
доцент кафедры «Прикладной информатики и информационных
технологий»,*

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Россия, г. Белгород

*Голованова Е.В., кандидат физико-математических наук, доцент
доцент кафедры «Математики, физики, химии и информационных
технологий»,*

Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина

Россия, п. Майский, Белгородский район, Белгородская область

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ И КОРМОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

Аннотация: в последнее время большой популярностью пользуются интернет-магазины для приобретения товаров и кормов для животных. Такой формат магазина позволяет покупателям не только удобно и быстро найти подходящий товар, но и заказать его доставку прямо до дома. Предприниматели же таким способом могут существенно увеличить приток клиентов, найти дополнительный источник дохода и сэкономить деньги на аренде и персонале.

Ключевые слова: проектирование интернет-магазина, офлайн-бизнес, методологии моделирования бизнес-процессов, CASE-средства.

*Kuzmicheva T. G., candidate of physical and mathematical Sciences, associate
Professor associate Professor of "Applied Informatics and information
technologies», Belgorod state national research University Russia, Belgorod
Golovanova E.V., Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate
Professor, Associate Professor of the Department of Mathematics, Physics,
Chemistry and Information Technology, Belgorod State Agrarian University*

named after V.Ya. Gorin Russia, Maysky village, Belgorod district, Belgorod region

DESIGNING AN ONLINE STORE FOR THE SALE OF GOODS AND ANIMAL FEED

Abstract: recently, online stores for the purchase of goods and animal feed have been very popular. This format of the store allows customers not only to conveniently and quickly find a suitable product, but also to order its delivery directly to their homes. Entrepreneurs in this way can significantly increase the influx of customers, find an additional source of income and save money on rent and staff.

Keywords: designing an online store, offline business, business process modeling methodologies, CASE tools.

С повсеместным развитием Интернета в России наблюдается увеличение количества web-сайтов для ведения бизнеса и продаж. С каждым годом количество онлайн-магазинов только растет. Свои интернет-магазины предприниматели создают уже не только, как дополнение к традиционному «офлайн» бизнесу, но и как основную платформу для продаж.

В 2020 году пандемия корона вируса только подтолкнула большинство традиционных магазинов к открытию представительства своего магазина в Интернете. Перевод товарного бизнеса в онлайн стал не только дополнительной подушкой безопасности, но и единственным способом сохранить этот бизнес [1].

Времена, когда клиенты боялись заказывать на онлайн-площадках, опасаясь быть обманутыми, давно прошли. Различные популярные интернет-магазины приучили российских пользователей заказывать товары на любые суммы. Служба поддержки таких магазинов не давала возможности обманывать клиентов и была всегда на их стороне. Тем самым у большинства покупателей сформировалось следующее мышление: покупать в Интернете можно безопасно.

А когда такое мышление сформировано, можно пользоваться и всеми остальными преимуществами интернет-магазинов: экономия времени, экономия денег, широкий выбор, доставка. Это только основные преимущества интернет-магазинов. И конкретно эти касаются только покупателей. Для предпринимателей плюсов ведения бизнеса в «онлайн» значительно больше. Поэтому независимо от того, есть ли у предпринимателя офлайн-бизнес или нет, интернет-магазин будет отличным дополнением к нему или вообще основным источником дохода.

С давних времен люди заводят себе домашних животных. Одни люди спасаются таким образом от одиночества. Другие следуют модной тенденции. А третьи просто без ума от различных экзотических лемурусов или домашних пушистых котиков.

Для городского человека домашние животные стали одной из немногих положительных сторон жизни. Для многих людей питомцы стали не просто любимцами, с которыми можно провести время, но и полноценными членами семьи. Поэтому, после уплаты обязательных платежей в виде аренды за квартиру и трат на питание, одной из основных статей расходов являются товары для животных. Для этих целей и используются специализированные зоомагазины.

Зоомагазин – это магазин, специализирующийся на продажах товаров для животных. В современных зоомагазинах можно встретить не только маленьких представителей животного мира и питание для них, но и различные аквариумы, клетки, лекарства, товары для ухода за питомцами и другие аксессуары.

Фактором успеха зоомагазинов является то, что его прибыль не зависит от сезонности. Животным постоянно нужны корма и товары для ухода за ними. А заболевают питомцы в независимости от времени года и погодных условий. Плюсом зоомагазина будет удобное и близкое расположение к жилому сегменту или ветеринарной клинике, наличие большого ассортимента и персонал, который во всем поможет.

Зоомагазины обладают рядом преимуществ: зоотовары – спросом пользуются все: от кормов для животных до средств личной гигиены; стабильная прибыль - бизнес не имеет ярко выраженной сезонности; быстрая окупаемость - для зоомагазинов не нужно большое помещение и много персонала для работы, в связи с чем расходы сильно снижаются; у кормов для животных очень длительный срок годности - благодаря этому снижается риск финансовых потерь из-за не реализации скоропортящихся продуктов; широкий ассортимент товаров - можно начать бизнес с малого и постепенно расширять продаваемые товары, исходя из потребностей клиентов [2].

В настоящее время интернет-магазины пользуются большим спросом и популярностью. Их рассматривают не только в качестве площадки для увеличения продаж и дополнительного источника дохода, но и как для создания бизнеса с нуля.

Как таковой интернет-магазин не станет конкурентным преимуществом, если его открывать просто, как вложение свободных средств. Конкуренция в Интернете отличается от конкуренции в рамках ведения традиционного офлайн-бизнеса. Перед пользователем, который ищет зоотовары для покупки в Интернете, предстанет масса вариантов, которые могут чем-то отличаться друг от друга, а могут и не выделяться вовсе. В качестве конкурентных преимуществ интернет-магазина будут выступать следующие:

- Уникальный товар;
- Лучшая цена на рынке;
- Дешевая и удобная доставка;
- Удобное и понятное взаимодействие с интернет-магазином;
- Безопасность и популярность интернет-магазина.

По этим причинам можно понять, что вложение средств в интернет-магазин ради галочки не имеет смысла. Предприниматель должен задаваться вопросом и понимать, почему покупатель будет выбирать товар и покупать именно у него, а не у сотни похожих конкурентов [3].

Проектирование интернет-магазина по продаже товаров и кормов для животных предполагает использовать основные методологии моделирования бизнес-процессов, такие, как методологии IDEF0 [4] и IDEF3 [5]. Популярным инструментом для моделирования бизнес-процессов может быть использован ERwin Process Modeler. С помощью выбранных CASE-средств и методологий моделирования бизнес-процессов можно разработать модель по реализации товаров интернет-магазина для животных. Инструментами MS Visio можно спроектировать логическую схему данных интернет-магазина.

Использованные источники:

1. Создание интернет-магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/trinion/blog/286188> (Дата обращения: 10.01.2022).
2. Привлечение клиентов в интернет-магазин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.carrotquest.io/blog/privlechenie-klientov-v-internet-magazin> (Дата обращения: 10.01.2022).
3. Структура интернет-магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/post/424319> (Дата обращения: 11.01.2022).
4. Описание методологии IDEF0 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://itteach.ru/bpwin/metodologiya-idef0> (Дата обращения: 11.01.2022).
5. Описание методологии IDEF3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://itteach.ru/bpwin/metodologiya-idef3> (Дата обращения: 11.01.2022).