

АНАЛІЗ КОРИСТУВАЦЬКОГО ФЛОУ НА САЙТІ СМАРТ-ПРИСТРОЇВ

Назаренко О.А.

Email: oleksii.nazarenko@nure.ua

Науковий керівник – к.т.н. Колендовська М.М.

Харківський національний університет радіоелектроніки, каф. МІРЕС
м. Харків, Україна

Properly designing this path allows you to increase conversion, improve the user experience and minimize the possibility of an exit point. Designing an effective user flow will improve brand perception and increase sales. Analysis of user behavior allows you to make changes aimed at increasing convenience and conversion, which makes the site more competitive.

Користувацький флоу (User Flow) – це шлях, який проходить користувач від першого відвідування сайту до здійснення цільової дії. Грамотне проектування цього шляху дозволяє підвищити конверсію, покращити користувацький досвід і мінімізувати можливі точки виходу.

Розглянемо основні етапи користувацького шляху:

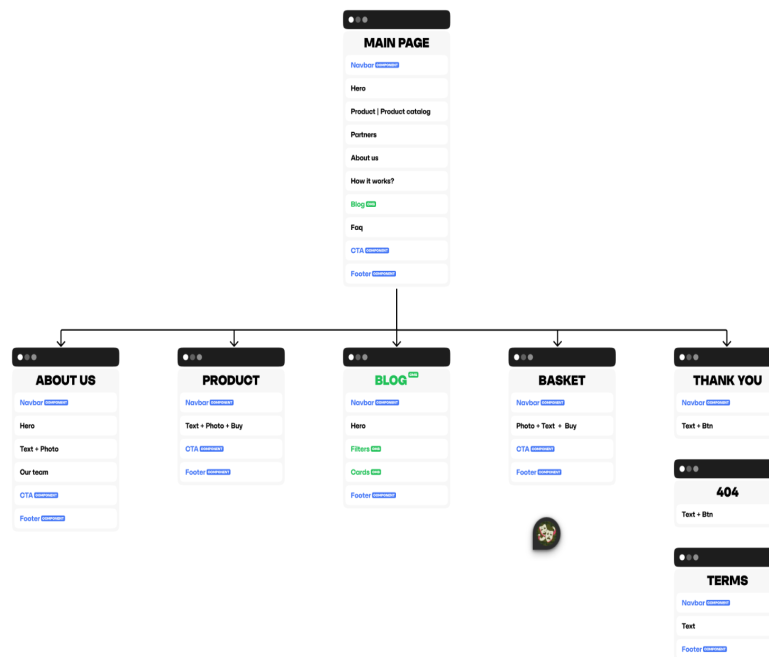


Рис. 1 – Схема користувацького флоу з основними етапами взаємодії

Користувацький флоу включає кілька ключових етапів:

1. Ознайомлення / Усвідомлення – перше знайомство з продуктом, яке часто відбувається через рекламу або соціальні мережі.
2. Розгляд / Зацікавленість – вивчення інформації про продукт, перегляд відгуків і порівняння з конкурентами.
3. Рішення / Оцінка – аналіз переваг, перевірка умов покупки та

функціоналу.

4. Дія / Покупка – оформлення замовлення та взаємодія з інтерфейсом кошика.

5. Лояльність – післяпокупний досвід, підтримка клієнтів і повторні покупки.

Для зручного користувацького шляху на сайті важливо враховувати:

1. Чітку навігацію – логічне розташування меню, фільтрів і структури контенту.

2. Простоту подачі інформації – короткі описи, зрозумілі характеристики та переваги товару.

3. Призов до дії (СТА) – кнопки покупки та оформлення замовлення мають бути помітними та зручними.

Оптимізація користувацького шляху або поліпшення UX-рішень дозволяє:

1. Зменшити кількість відмов – чим зручніший сайт, тим вища ймовірність завершення покупки.

2. Збільшити час взаємодії – хороший дизайн утримує користувачів і мотивує досліджувати продукт.

3. Підвищити повторні покупки – задоволений клієнт із більшою ймовірністю повернеться за новою покупкою.

Проектування ефективного користувацького флоу допомагає покращити сприйняття бренду та збільшити продажі. Аналіз поведінки користувачів дозволяє вносити зміни, спрямовані на підвищення зручності та конверсії, що робить сайт більш конкурентоспроможним.

Список використаних джерел:

1. Що таке Figma і навіщо вона потрібна : [Електронний ресурс]. URL: <https://lemon.school/blog/chto-takoe-figma-i-zachem-ona-nuzhna> (дата звернення 4.03.2025).

2. Як створити прототип сайт: [Електронний ресурс]. URL: <https://hostiq.ua/blog/ukr/site-prototype/> (дата звернення 4.03.2025).

3. Що таке прототипування сайту і кому це потрібно? : [Електронний ресурс]. URL: <https://zeeks.co/blog/shho-take-prototipuvannya-sajtu-i-komu-tse-potribno/#:~:text=Прототип%20сайту%20-%20це%20такий%20собі,сторінці%20та%20їх%20функціональне%20призначення.> (дата звернення: 10.01.2024).

4. Sergiyenko O., Alaniz-Plata R., Flores-Fuentes W., Kartashov V., Tyrsa V. Kolendovska M., Multi-view 3D data fusion and patching to reduce Shannon entropy in Robotic Vision / Optics and Lasers in Engineering, 2024, 177, 108132.

5. García-Gonzalez W., Flores-Fuentes W., Sergiyenko O., Díaz-Ramirez A., Kartashov V., Kolendovska M., Experimental Evaluation of Depth Measurements Accuracy in Indoor Environments/ Measurements and Instrumentation for Machine Vision, 2024, pp. 39–65