

UI/UX ДИЗАЙН ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНВЕРСІЇ ДЛЯ НІШЕВИХ ІНТЕРНЕТ-КРАМНИЦЬ

Чеботарьова І.Б., старший викладач, кафедра МСТ, ХНУРЕ

Полозов О.Б., асистент, кафедра МСТ, ХНУРЕ

Росинська К.А., студент, кафедра МСТ, ХНУРЕ

Анотація. У роботі розглядається роль UI/UX дизайну як одного з ключових факторів підвищення конверсії нішевих інтернет-крамниць. На прикладі розробки інтернет-платформи "String" проаналізовано, як інтерфейсні рішення та орієнтація на потреби користувачів сприяють збільшенню кількості цільових дій: покупок товарів і реєстрацій на навчальні курси. Окреслено основні принципи дизайну, що сприяють поліпшенню користувацького досвіду.

Ключові слова: UI/UX ДИЗАЙН, КОНВЕРСІЯ, ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИН, ОСВІТНЯ ПЛАТФОРМА, ГІТАРИ, ПОВЕДІНКА КОРИСТУВАЧІВ.

У сучасному електронному бізнесі нішеві інтернет-крамниці, на відміну від великих універсальних платформ, орієнтовані на вузьку, але часто дуже вимогливу аудиторію. Для таких магазинів ключовим завданням стає не лише забезпечення якісного асортименту, а й створення привабливого користувацького досвіду, що стимулює покупця завершити цільову дію – оформити замовлення, зареєструватися або записатися на послугу. Одним із головних інструментів досягнення цього є продуманий UI/UX дизайн, який безпосередньо впливає на підвищення конверсії.

Метою роботи є дослідження на прикладі розробки інтернет-платформи "String", як інтерфейсні рішення та орієнтація на потреби користувачів сприяють збільшенню кількості цільових дій та конверсії інтернет-магазину.

Згідно з сучасними дослідженнями, впровадження UI/UX-оптимізацій може призвести до значного зростання конверсійних показників. Наприклад, редизайн сайту Zlato.ua, спеціалізованого на продажу ювелірних виробів, дозволив збільшити коефіцієнт конверсії на 13% завдяки адаптивному дизайну, спрощеній навігації та швидшій взаємодії з мобільною версією. Аналогічно, на міжнародному ринку оптимізація UX у сфері e-commerce для продуктів повсякденного попиту дозволила скоротити кількість покинутих кошиків на 30-50% завдяки спрощенню процесу авторизації та вдосконаленню категоризації товарів.

Особливе місце в цьому контексті займають нішеві магазини музичних інструментів, такі як проєкт "String" – онлайн-крамниця гітар та школа гри на гітарі. Її цільова аудиторія – це музиканти-ентузіасти, які не просто шукають товар, а й потребують персоналізованого, емоційного й зручного користувацького досвіду. У рамках розробки сайту "String" було проведено аналіз конкурентів (Danville Music, Fanatic Guitars, Rockshop, PMT Online, Sam Ash), який дозволив визначити сильні сторони (зручна навігація, якісні зображення, інтерактивні функції) та типові проблеми (повільне завантаження, застарілий дизайн, перевантаження інформацією).

На основі цього аналізу для "String" було розроблено кілька ключових UI/UX-рішень: чітка архітектура інформації, оптимізовані картки товарів, яскравий і влучний СТА (call to action), адаптивний дизайн, мультимедійний контент. Завдяки

впровадженню цих рішень за результатами тестування було зафіксовано зростання частки переходів до оформлення замовлення на 18%, збільшення кількості записів на уроки на 22%, скорочення показника відмов серед мобільних користувачів на 15%.

Щоб глибше зрозуміти вплив UI/UX на підвищення конверсії, варто звернутися до ключових принципів UX-дизайну, описаних у провідних дослідженнях та кейсах. Серед основних виділяють: помітність системного стану, узгодженість між системою та реальним світом, свободу та контроль для користувача, гнучкість. Навіть прості зміни, такі як оптимізація часу завантаження або додавання мікроанімацій, можуть впливати на конверсію на рівні 10-20%.

З точки зору практичного UX-дослідження, важливо було також провести аналіз конкурентів. Наприклад, Fanatic Guitars пропонують мінімалістичний дизайн, але страждають від повільного завантаження сторінок; Sam Ash має ефективні СТА, але виглядає застаріло; Rockshop використовує сильну візуальну ієрархію, але перевантажує головну сторінку. У проєкті "String" зроблено спробу поєднати найкращі практики: сучасний, адаптивний, легкий дизайн, що зберігає функціональність, та мультимедійні блоки для додаткової залученості.

Підвищення конверсії у нішевих інтернет-крамницях залежить від комплексного підходу, що включає технічну оптимізацію та емоційно-залучальний UX. Проєкт "String" демонструє, що навіть невелика за масштабом платформа може досягти суттєвого приросту ефективності завдяки правильним дизайнерським рішенням, орієнтованим на потреби аудиторії.

Література.

1. Voll (2024). Як за допомогою UX-дизайну підвищується конверсія сайту і як збільшити середній чек покупця. <https://voll.com.ua/uk/blog/yak-za-dopomogoyu-ux-dizajnu-pidvishhuyetsya-konversiya-sajtu-i-yak-zbilshiti-serednij-chek-pokupcyu>.
2. Growthy Digital (2024). Як UX/UI дизайн впливає на конверсії. <https://growthy-digital.com/blog/yak-ux-ui-dyzayn-vplyvaie-na-konversii/>.
3. Чеботарьова, І.Б., & Черкашина, Г.І. (2024) Основні тренди UI/UX дизайну 2024 року. Поліграфічні, мультимедійні та web-технології. Т. 2. (с. 40-47).
4. Turumburum Blog (2024). Increase of CR by 13% for Zlato.ua: UI/UX Features Specific to the Jewelry Niche. <https://turumburum.com/blog/increase-of-cr-by-13-for-zlato-ua-ui-ux-features-specific-to-the-jewelry-niche>.
5. Spaceberry Studio (2024). How UI/UX Design Impacts Conversions. <https://spaceberry.studio/blog/how-ui-ux-design-impacts-conversions>.
6. Genius.Space (2024). Як збільшити коефіцієнт конверсії за допомогою UX/UI. <https://genius.space/lab/yak-zbilshiti-koefitsiyent-konversiyi-za-dopomogoyu-ux-ui>.
7. Заворуєва, Ю.Л., & Чеботарьова, І.Б. (2021). Дизайн сайту як спосіб залучення уваги споживача. Поліграфічні, мультимедійні та web-технології. Т. 2. (с. 98-100).
8. Глюза, М., & Вовк, О. (2024). Основи UX-research. Інформаційні технології в сучасному світі: дослідження молодих вчених. (с. 112).