

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Інститут прикладного системного аналізу

Кафедра математичних методів системного аналізу

**Дипломна робота**  
**на здобуття ступеня бакалавра**  
**з напрямку підготовки 6.040303 Системний аналіз**  
**на тему: «Моделі і алгоритми зростання**  
**конверсії веб-ресурсу»**

Виконала: студент групи КА-54

Керівник: професор, д.т.н

Гладинець В. Ю.

Зайченко О. Ю.

# Актуальність задачі

Розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій привело до значного збільшення обсягу інформації, опублікованої в мережі Інтернет. З кожним роком зберігається тенденція діджиталізації. Введення бізнесу в Інтернеті переважає над іншими платформами: міська реклама та реклама в ТВ просторі.

Зростання обсягу інформації в мережі Інтернет призводить до виникнення проблеми когнітивної перевантаженості і дезорієнтації кінцевих користувачів, пов'язаної з підвищенням складності пошуку необхідної інформації, розміщеної на Інтернет-ресурсах (IP).

В інтересах бізнесу розробити комунацію, яка приводить користувача до цільової дії за найменшу кількість кроків. Зазвичай, цільова дія — покупка продукту компанії або замовлення її послуги.

Отже дана атестаційна бакалаврська робота присвячена дослідженню взаємодії користувача з веб-ресурсом. Та на основі цього виділення основних показників, впливаючих на бізнес. Потім ітераційно, за допомогою зміни первинного прототипу сайту створення нового веб-ресурсу з кращими для бізнесу показниками.

# Постановка задачі

Метою роботи є створення покращеної версії адаптивного веб-ресурсу з вищими показниками ефективності, зокрема, з підвищеною конверсією. Для цього потрібно вирішити наступні задачі:

- Описати проблему адаптації IP;
- Оцінити головні показники ефективності веб-ресурсу;
- Провести математичну формалізацію процесу адаптації IP;
- Визначити та оцінити показники ефективності адаптації IP;
- Розробити покращену версію веб-ресурсу;
- Провести дослідження нового веб-ресурсу на реальних користувачах;
- Оцінити показники ефективності нового IP;
- Провести порівняльний аналіз початкової та покращеної версій IP.

# Об'єкт, мета і предмет дослідження

Об'єкт дослідження — веб-ресурс як складна система комунікації бізнесу та користувача. Визначення важливих для бізнесу показників взаємодії користувача і ресурсу. Вплив редизайну елементів сайту на ці показники

Мета роботи — розробка покращеного програмного продукту з кращими показниками по кількості відмов та конверсії, що підвищує показники для бізнесу

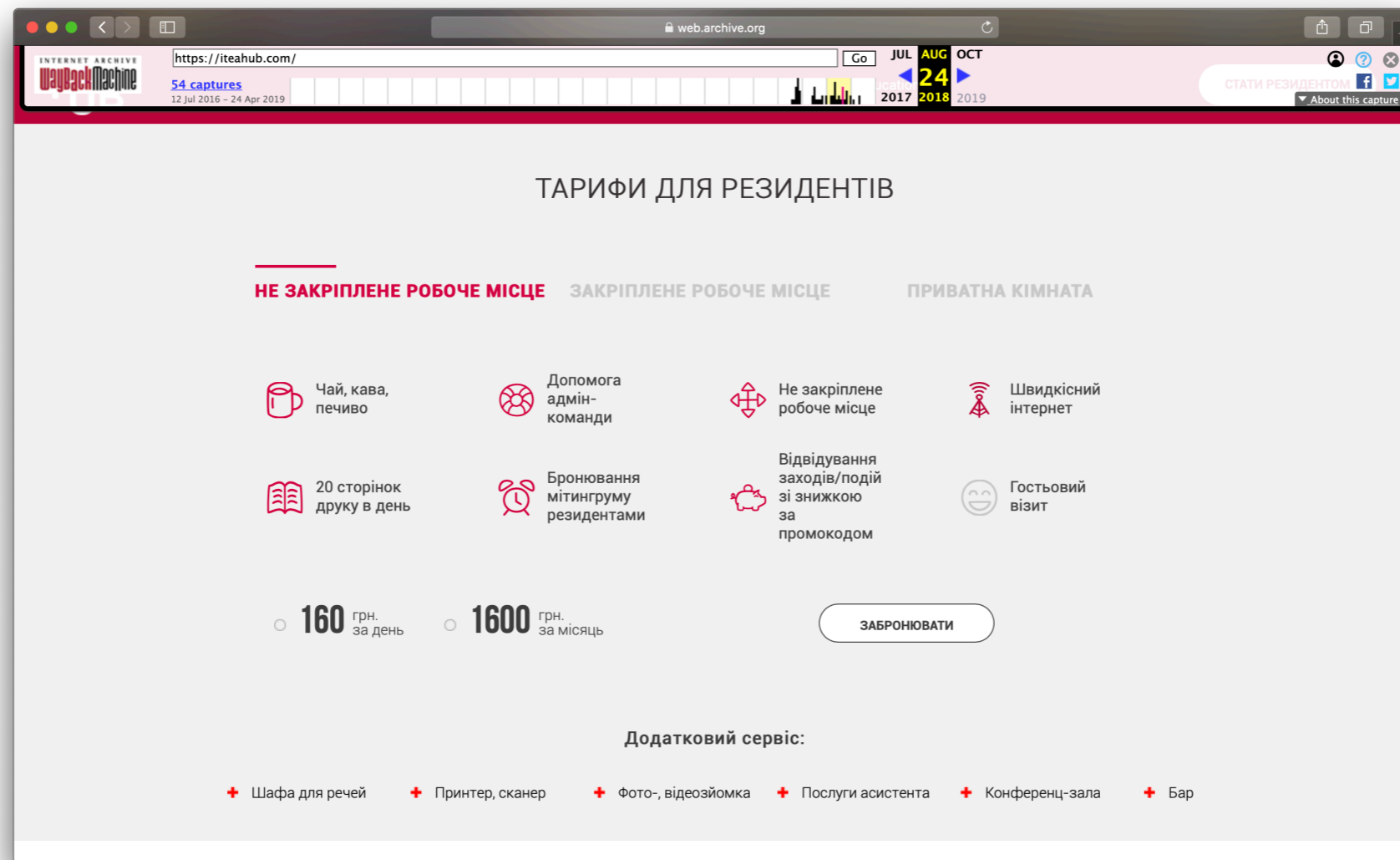
Предмет дослідження — алгоритми і методи росту конверсії на веб-ресурсі на прикладі реального програмного продукту.

# Алгоритм адаптації ІР



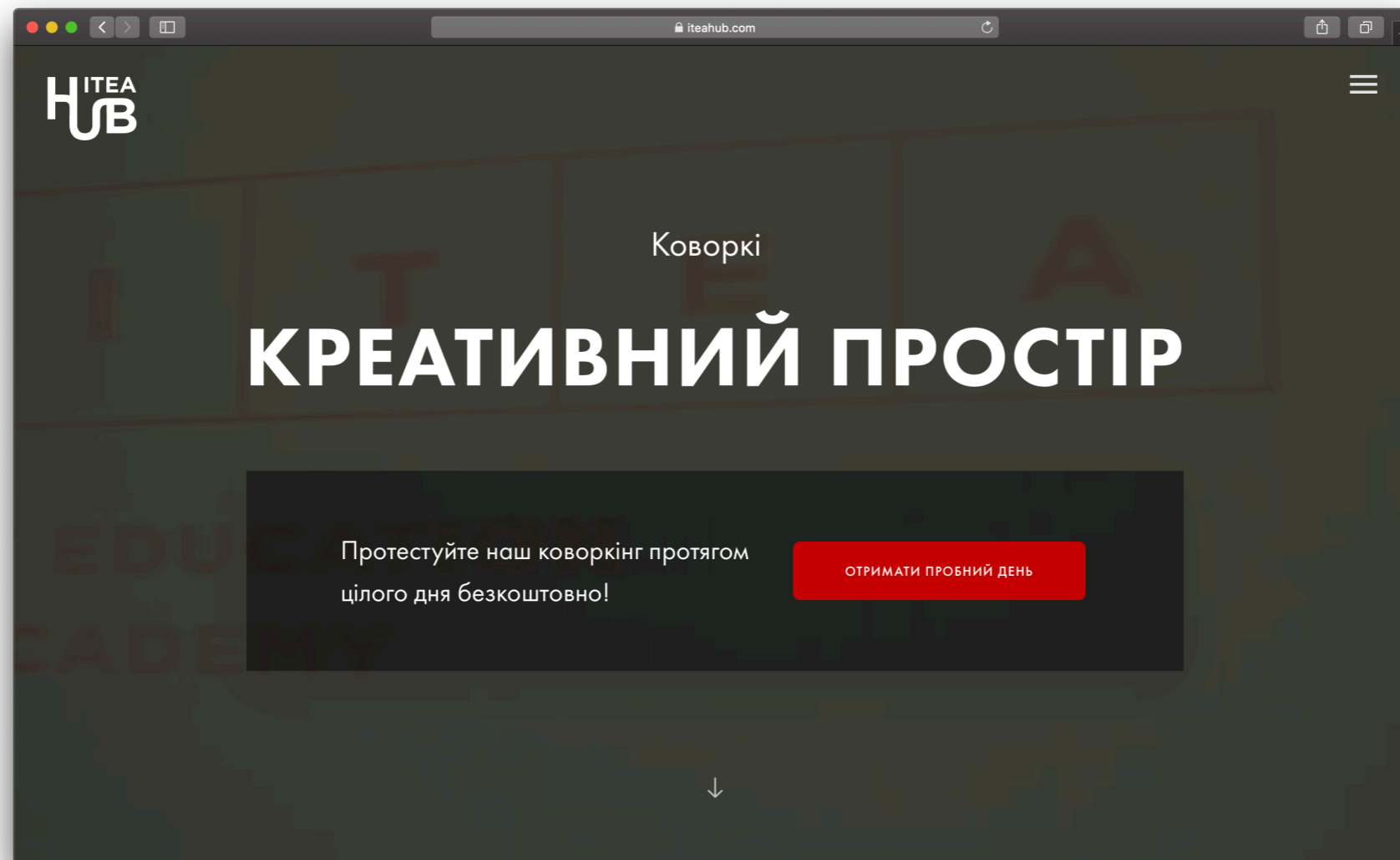
Загальна схема роботи алгоритму адаптації

# Старий веб-ресурс



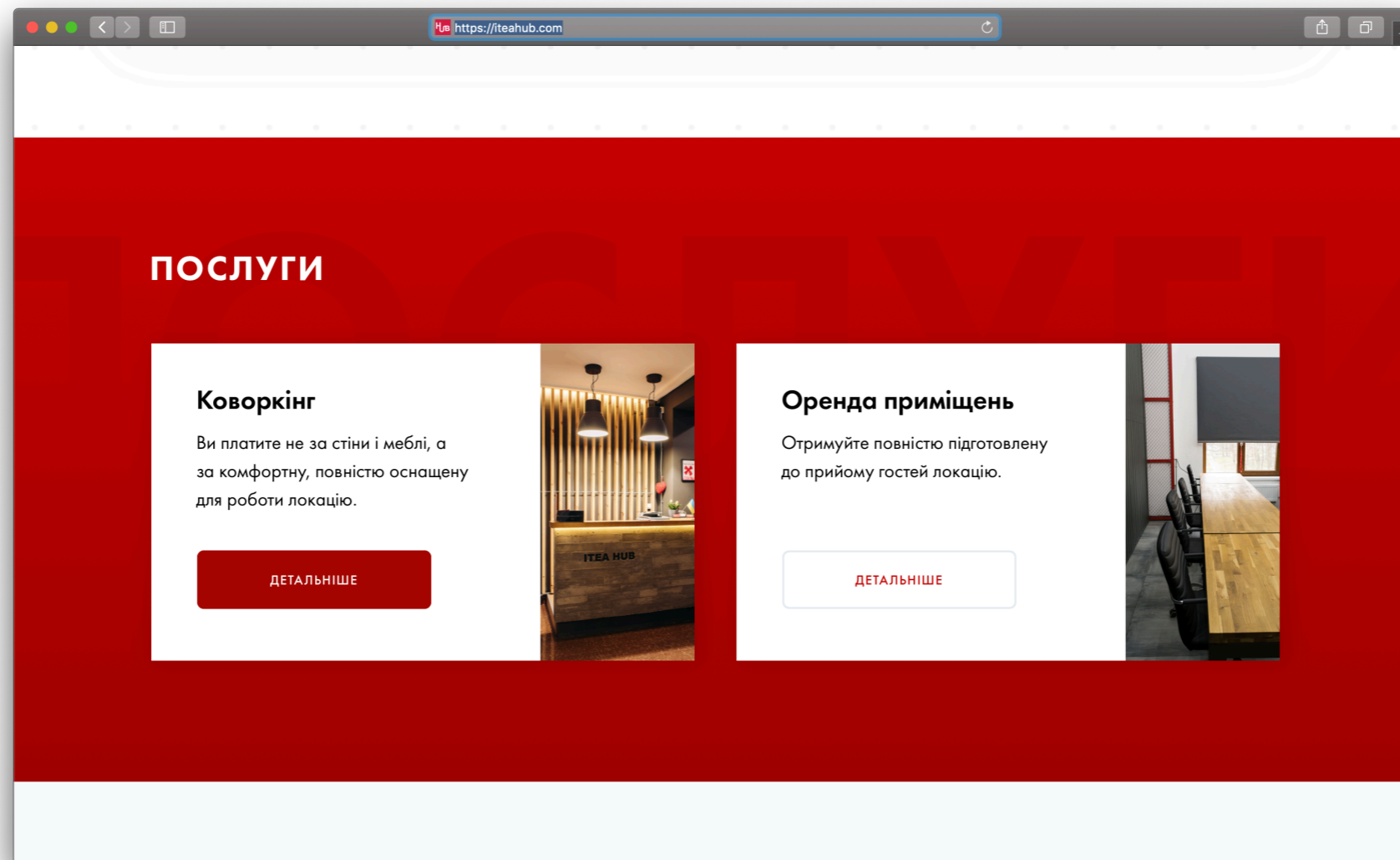
<https://web.archive.org/web/20180824105014/https://iteahub.com/>

# Новий веб-ресурс



<https://iteahub.com>

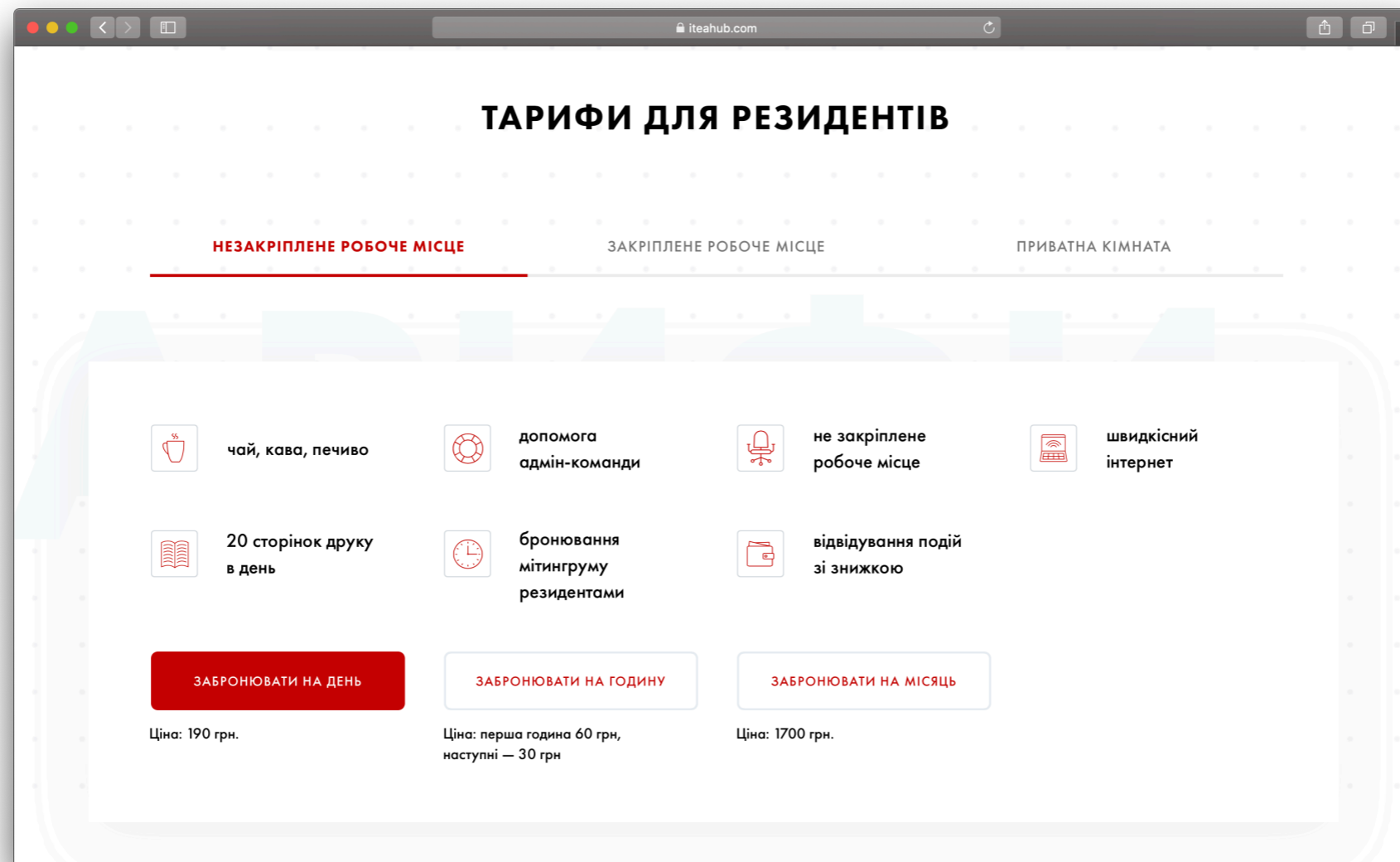
# Новий веб-ресурс



<https://iteahub.com>



# Новий веб-ресурс



**ТАРИФИ ДЛЯ РЕЗИДЕНТІВ**

НЕЗАКРІПЛЕНЕ РОБОЧЕ МІСЦЕ      ЗАКРІПЛЕНЕ РОБОЧЕ МІСЦЕ      ПРИВАТНА КІМНАТА

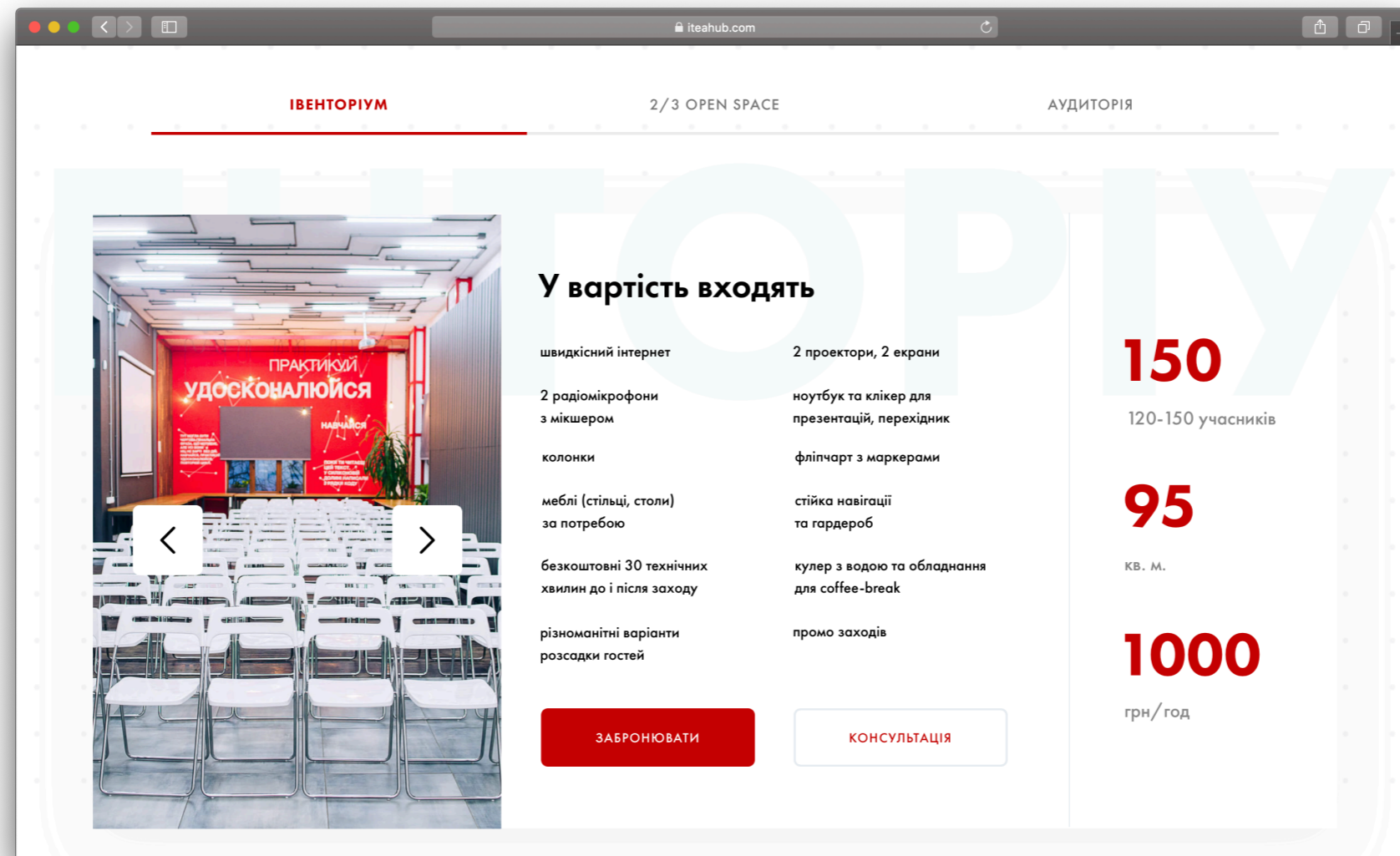
- чай, кава, печиво
- допомога адмін-команди
- не закріплене робоче місце
- швидкісний інтернет
- 20 сторінок друку в день
- бронювання мітингруму резидентами
- відвідування подій зі знижкою

**ЗАБРОНЮВАТИ НА ДЕНЬ**      **ЗАБРОНЮВАТИ НА ГОДИНУ**      **ЗАБРОНЮВАТИ НА МІСЯЦЬ**

Ціна: 190 грн.      Ціна: перша година 60 грн, наступні — 30 грн      Ціна: 1700 грн.

<https://iteahub.com>

# Новий веб-ресурс



The screenshot shows a web browser window with the URL [iteahub.com](https://iteahub.com). The page features a navigation bar with three tabs: "ІВЕНТОРИУМ" (selected), "2/3 OPEN SPACE", and "АУДИТОРІЯ". A large, semi-transparent watermark "ІТЕАХУБ" is overlaid on the page. On the left, there is a photo of a modern event space with white chairs and a red wall with text. The main content area is titled "У вартість входять" (Included in the price) and lists various amenities. On the right, there are three pricing options: 150 (120-150 participants), 95 (sq. m.), and 1000 (grn/year). At the bottom, there are two buttons: "ЗАБРОНЮВАТИ" (Book) and "КОНСУЛЬТАЦІЯ" (Consultation).

ІВЕНТОРИУМ 2/3 OPEN SPACE АУДИТОРІЯ

**У вартість входять**

- швидкісний інтернет
- 2 радіомікрофони з мікшером
- колонки
- меблі (стілці, столи) за потребою
- безкоштовні 30 технічних хвилин до і після заходу
- різноманітні варіанти розсадки гостей
- 2 проектори, 2 екрани
- ноутбук та клікер для презентацій, перехідник
- фліпчарт з маркерами
- стійка навігації та гардероб
- кулер з водою та обладнання для coffee-break
- промо заходів

**150**  
120-150 учасників

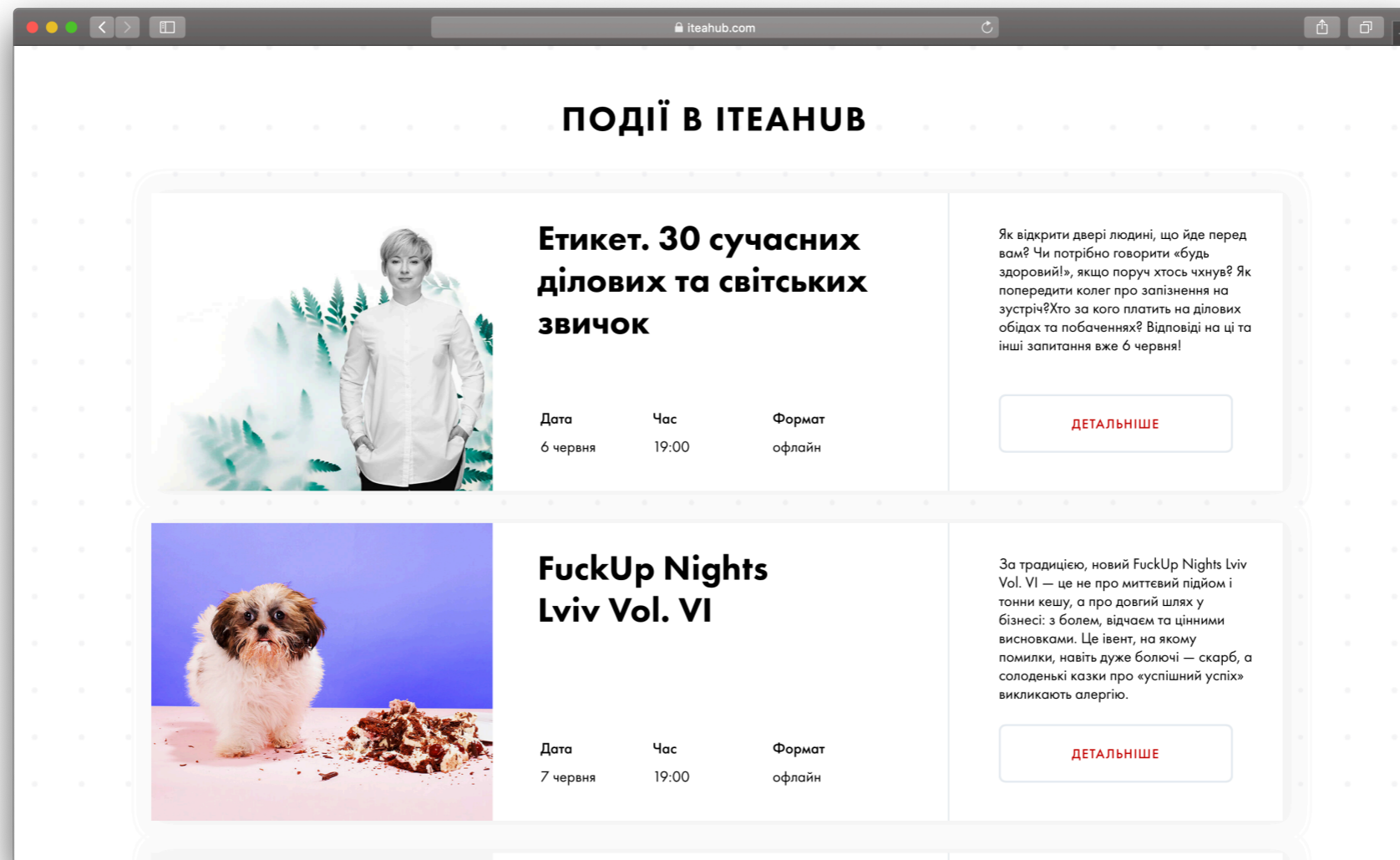
**95**  
КВ. М.

**1000**  
грн/год

**ЗАБРОНЮВАТИ** **КОНСУЛЬТАЦІЯ**

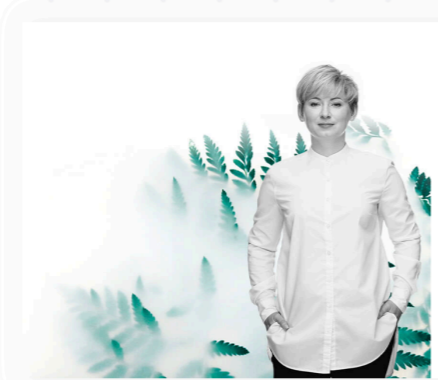
<https://iteahub.com>

# Новий веб-ресурс



The screenshot shows a web browser window with the URL [iteahub.com](https://iteahub.com). The page title is "ПОДІЇ В ІТЕАНУВ". There are two event cards displayed. The first card is for "Етикет. 30 сучасних ділових та світських звичок" on June 6th at 19:00. The second card is for "FuckUp Nights Lviv Vol. VI" on June 7th at 19:00. Each card includes a description, a table with event details, and a "ДЕТАЛЬНІШЕ" button.

## ПОДІЇ В ІТЕАНУВ




### Етикет. 30 сучасних ділових та світських звичок

Як відкрити двері людині, що йде перед вами? Чи потрібно говорити «будь здоровий!», якщо поруч хтось чхнув? Як попередити колег про запізнення на зустріч? Хто за кого платить на ділових обідах та побаченнях? Відповіді на ці та інші запитання вже 6 червня!

Дата	Час	Формат
6 червня	19:00	офлайн

[ДЕТАЛЬНІШЕ](#)



### FuckUp Nights Lviv Vol. VI

За традицією, новий FuckUp Nights Lviv Vol. VI — це не про миттєвий підйом і тонни кешу, а про довгий шлях у бізнесі: з болем, відчаєм та цінними висновками. Це івент, на якому помилки, навіть дуже болючі — скарб, а солоденькі казки про «успішний успіх» викликають алергію.

Дата	Час	Формат
7 червня	19:00	офлайн

[ДЕТАЛЬНІШЕ](#)

<https://iteahub.com>

# Порівняльний аналіз

Порівняння показників Google Analytics за лютий та квітень:

1. Показник відмов знизився на 29.27%
2. Конверсія (кількість заявок) виросла на 46.15%

# Висновки

На основі старого веб-ресурсу для коворкінгу було проведене дослідження користувачів та на основі цих даних проведено адаптацію веб-ресурсу та створення його нової версії. Після цього була зібрана аналітика про користувачів нового веб-ресурсу та виконаний порівняльний аналіз.

Запропоновану методику випробувано на реальному веб-ресурсі для коворкінгу у Львові та введено в роботу.

# Подальше дослідження

В подальшому планую полегшувати адміністрування сайту. Також можна покращувати показники конверсії та показнику відмов.

**Дякую за увагу!**