

УДК 004.7

**Бумбик О.В., – ст.гр.СПм-61**

(Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя)

## **РОЛЬ РОЗРОБКИ КЛІЄНТСЬКОГО МОБІЛЬНОГО ДОДАТКУ В ПРОСУВАННІ БІЗНЕСУ**

UDC 004.7

**Bumbyk O.**

## **THE ROLE OF MOBILE APPLICATION DEVELOPMENT TO A BUSINESS GROWTH**

Починаючи з 2017 року світ увійшов у «мобільну» еру. Саме з того часу кількість користувачів мобільних пристроїв перевищила кількість користувачів персональних комп'ютерів на планеті. Велика частина з сервісів, яким користуються люди по всьому світу мають власні, призначені для конкретної цілі, мобільні додатки – від кар'ярні до салону краси. Такий підхід дозволяє компанії здійснювати меркетинг так ефективно, як ніколи раніше.

Статистика ж показує, що середньостатистична людина проводить більше двох годин у день за мобільним пристроєм. І бути в полі зору потенційних клієнтів для компанії, сервісу чи бізнесу стає дуже важливо. Мобільні додатки працюють в півтора рази ефективніше, ніж веб-сайт. Вони зберігають локальні дані на пристрої, що дозволяє швидше видавати інформацію користувачеві. А за потреби навіть користуватися сервісом за відсутності інтернет-з'єднання.

Додатки служать багатьма функціями: надають інформацію, ціни, форми для бронювань, пошукові запити, облікові записи, месенджери, стрічки новин та багато іншого. Одна з найбільших переваг мобільного додатку в тому, що інформація, яка повинна бути спожита користувачами, знаходиться від них в одне натиснення пальцем. А завдяки можливості надсилати сповіщення компанія може легко прорекламувати продукти та сервіси, що можуть бути корисними.

Адаптований зміст справляє позитивний вплив на задоволення користувачів системою. Прикладом може стати комунікація мовою, зрозумілою кожній окремій людині. Персоналізація може базуватися на інтересах користувачів, їх поведінці, культурі та іншому. І саме мобільні додатки допомагають догодити смаку кожного клієнта. Визначення вподобань, яке здійснюється на початку користування буде служити для надання кастомізованого контенту.

Одним із ефективних рішень є діджиталізація програми лояльності. Наприклад, замість того, щоб дотримуватися звичної накопичувальної системи, варто надати користувачам можливість досягати винагороди через мобільний додаток. Як результат – значно більша конверсія та ріст користувацької бази.

Додатки надають миттєвий доступ до інформації в один «клік». Дозволяють споживати контент швидко, завдяки збереженню віртуальних даних, які також можуть бути доступними «офлайн». Частина ж додатків, такі, як банкінг, роздрібна торгівля, фінанси, ігри та новини, працюють в обох режимах: «онлайн» та «офлайн». Таким чином завантаження статті чи мобільної гри може проводитися за відсутності інтернет-зв'язку. Можливість роботи в двох режимах – фундаментальна відмінність між додатком та веб-сайтом.

Великою перевагою є використання сенсорів мобільного пристрою, як от камери, QR-код сканерів чи BAR-код сканерів, NFC для здійснення оплати, GPS для роботи з картами, акселерометр, гірометр і компас, чому, в свою чергу, можна знайти безліч застосувань.

Пуш-сповіщення, що забезпечують миттєве донесення інформації до клієнтів – серйозна причина, чому бізнес повинен розглянути розробку додатку. Сповіщення бувають двох типів: ті, що можуть бути отриманими лише, коли додаток відкрито і ті, що отримуються девайсом безумовно. Це допомагає просувати продукти та сервіси, регулярно збільшуючи продажі та дохід. Крім того, у користувача завжди є можливість поділитися фото з друзями, щоб розповісти про свої покупки, що теж здійснює позитивний вплив на загальну прибутковість.

Мобільний додаток служить чудовим засобом для популяризації бренду. У бізнесу з'являються можливості втілити будь-які ідеї. Бренд може стати шокуючим, стильним, функціональним, чи інформативним. Чим частіше клієнти використовують комп'ютерну систему, тим раніше вони скористаються сервісом чи придбають продукт певної компанії.

Незалежно від того, який саме продукт рекламується, але потенційні покупці повинні мати легкий спосіб, щоб знайти його. Функціональність діалогів, зворотного зв'язку може значно покращити ефективність комунікації бізнесу з клієнтом. Наприклад, замість дзвінків у ресторан для бронювання столу, потенційний відвідувач може здійснити бажане всього у декілька «кліків» через платформу. Результати багатьох досліджень та метрик показують, що клієнти надають перевагу комунікації через текстовий формат, аніж через дзвінок по телефону. Впровадження додатку забезпечує скорочення загальних витрат на маркетинг та водночас збільшення притоку нової аудиторії.

Важливо зрозуміти, що навіть у сьогодні лише невелика кількість малих бізнесів мають у наявності власну систему, що в свою чергу дозволяє зробити свій власний сервіс унікальним, виключним та подолати компанії-конкуренти. Бізнес втрачає можливість вплинути на користувачів, через велику кількість інформаційного шуму, що оточує: реклама, банери, фласери, email-маркетинг, тому так важливо забезпечити щирий та прямий зв'язок з клієнтами та отримати вірних споживачів того чи іншого продукту або сервісу.

Отже, мобільні додатки надають можливість бізнесу бути набагато ближчим до власних споживачів та мають потенціал стати невід'ємним компонентом будь-якого бізнесу вже у найближчому майбутньому.

#### **Література.**

1. Як створити бізнес з нуля. Пам'ятка для початківців [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/08/17/639697/>
2. Розробка мобільних додатків від А до Я: повний гайд [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://dan-it.com.ua/uk/rozrobka-mobilnih-dodatktiv-vid-a-do-ja-povnij-gajd/>
3. 14 порад для тих, хто планує розпочати розробку власного мобільного додатку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mobilemarketing.com.ua/2016/10/06/14-porad-dlya-tix-xto-planuye-rozpochati-rozrobku-vlasnogo-mobilnogo-dodatku/>
4. Розробка веб-додатків, мобільних додатків та порталів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ittell.com.ua/informacijni-texnologiyi/rozrobka-mobilnih-dodatktiv/>