

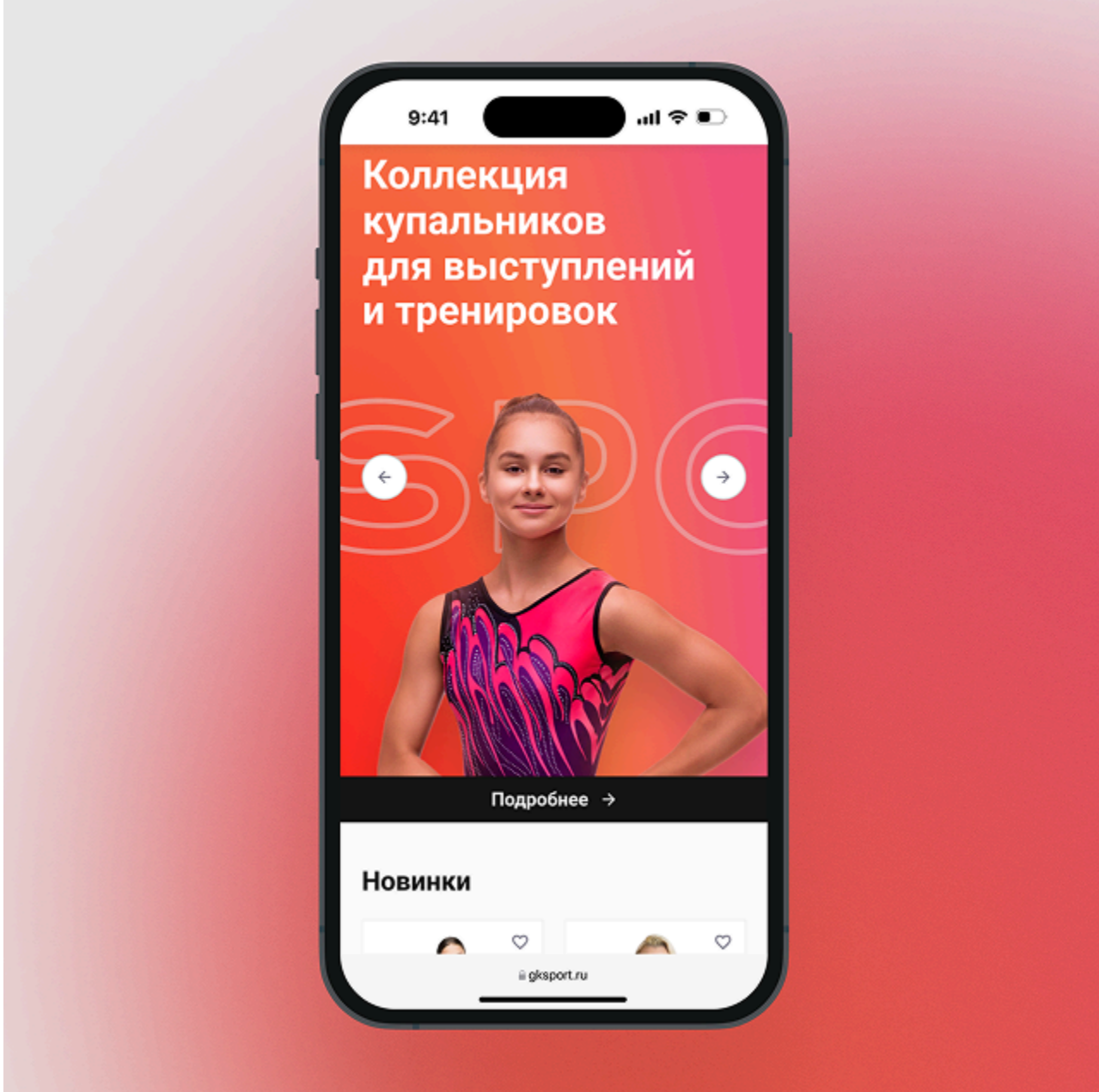
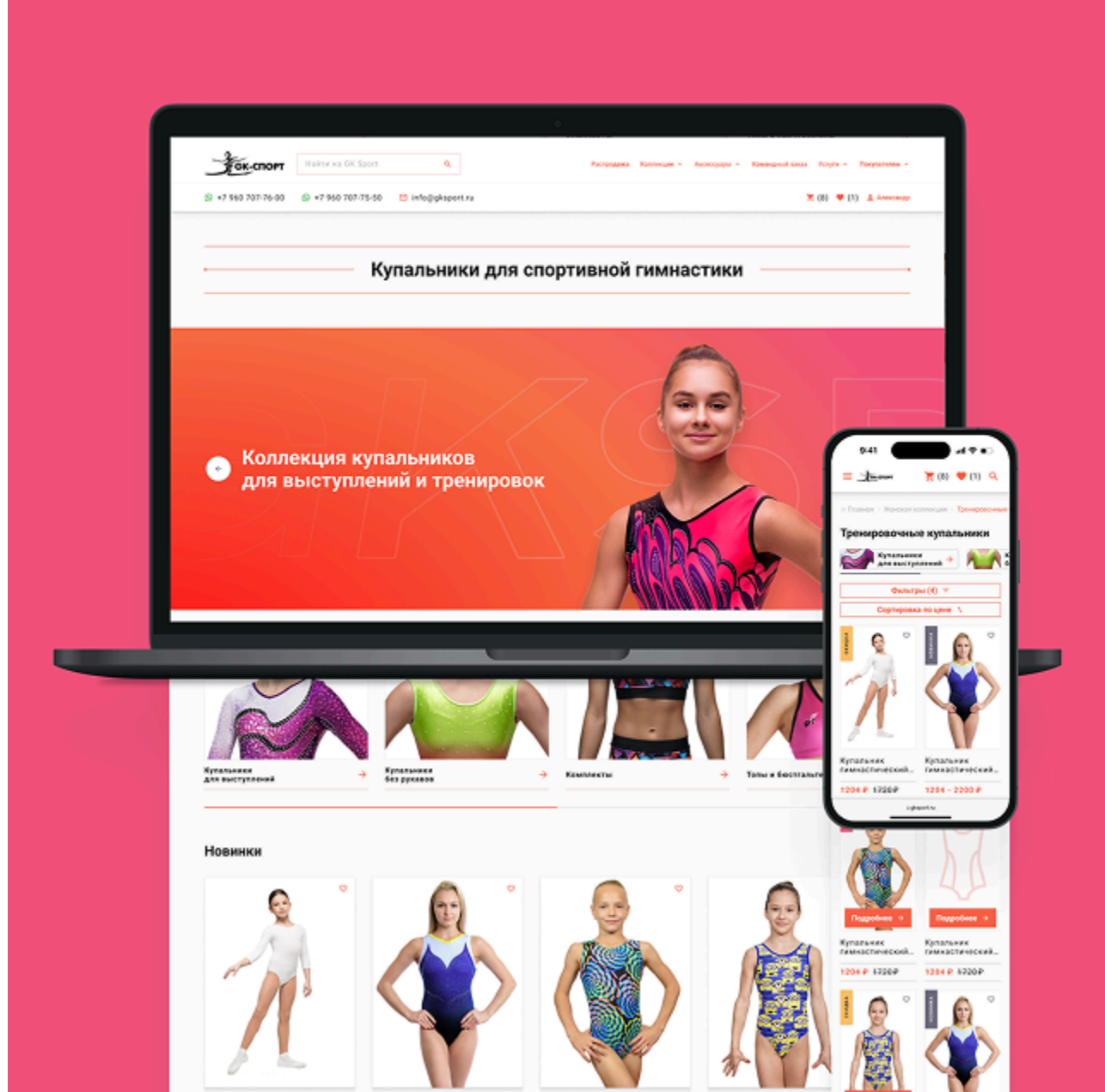
GK SPORT

E-commerce

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ТОВАРОВ ДЛЯ СПОРТИВНОЙ ГИМНАСТИКИ

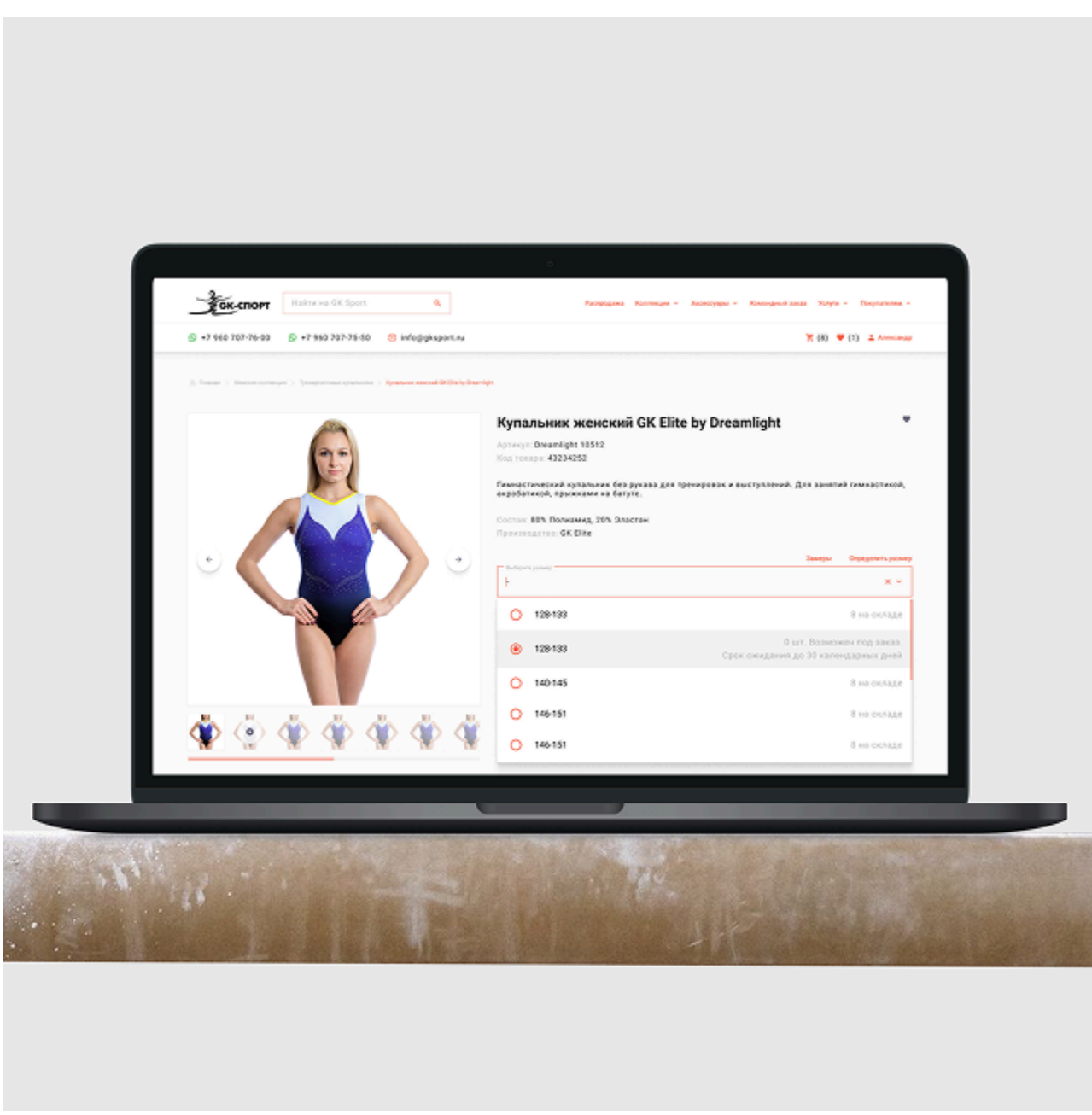
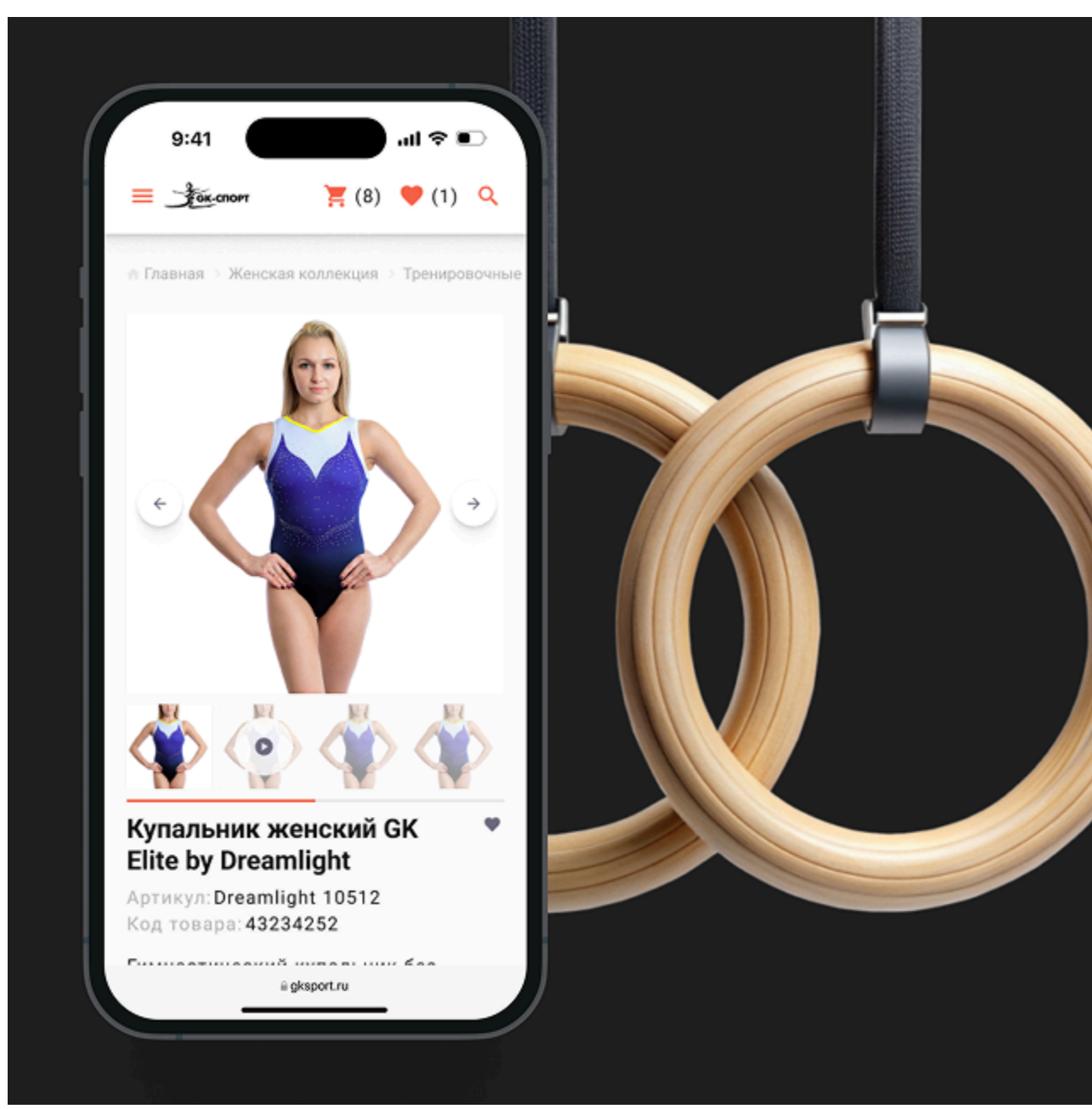
// ЗАДАЧА

Основной запрос клиента — разработать интернет-магазин, способный обеспечивать стабильную работу под нагрузкой, быстро загружаться и эффективно конвертировать посетителей в покупателей. Важным приоритетом была и качественная SEO-оптимизация.



// РЕШЕНИЕ

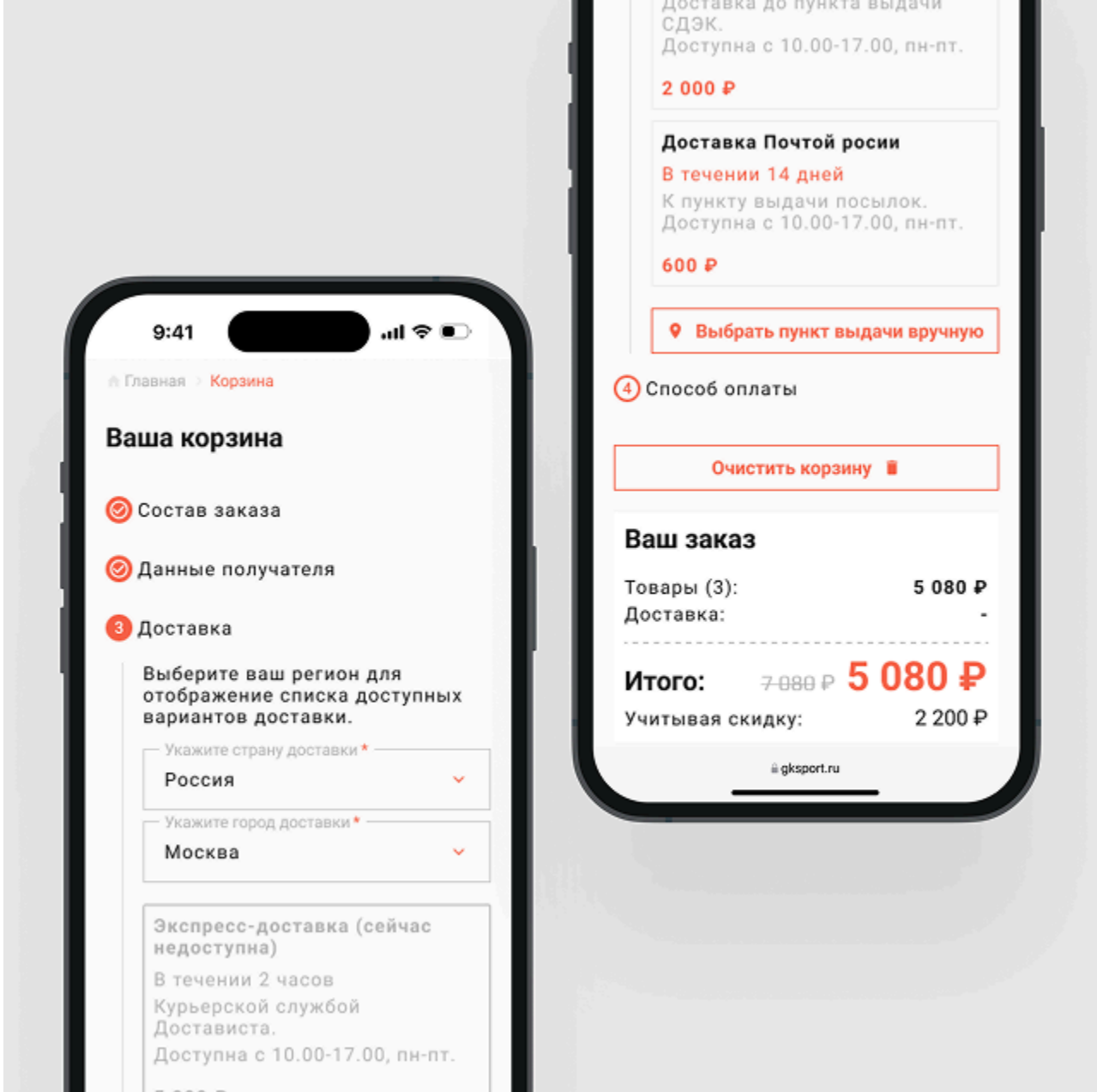
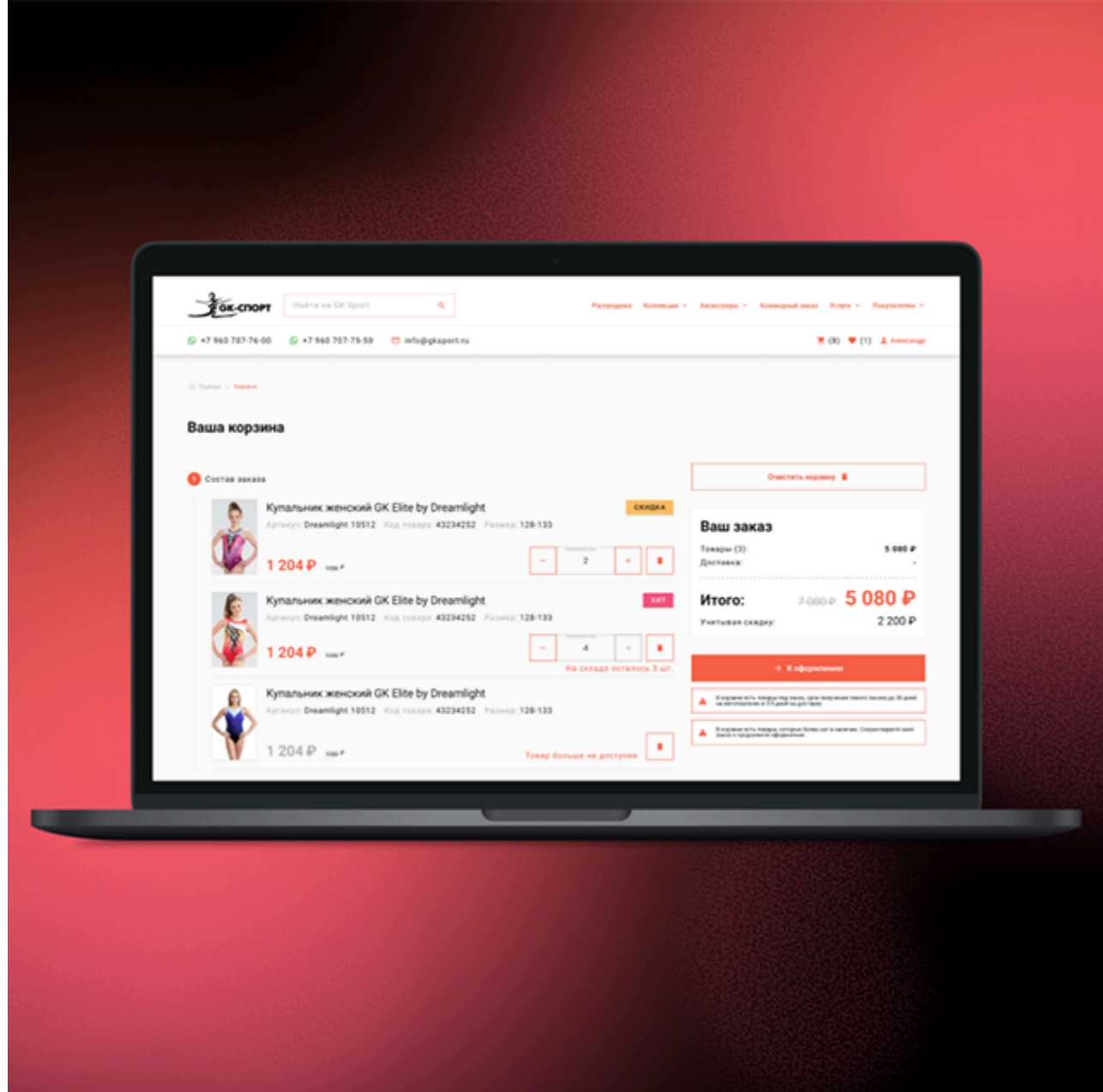
01 Проект начался с аналитического этапа: мы изучили рынок и конкурентов, провели интервью с заказчиком, чтобы точно понять задачи и ожидания. На основе этого сформировали структуру и визуально отразили ключевые бизнес-процессы. Далее мы переработали исходную дизайн-систему, адаптировав её под цели проекта, и разработали удобную административную панель для эффективного управления контентом и данными.



02 Карточка товара была полностью переосмыслена, а процесс её формирования — автоматизирован через административную панель.

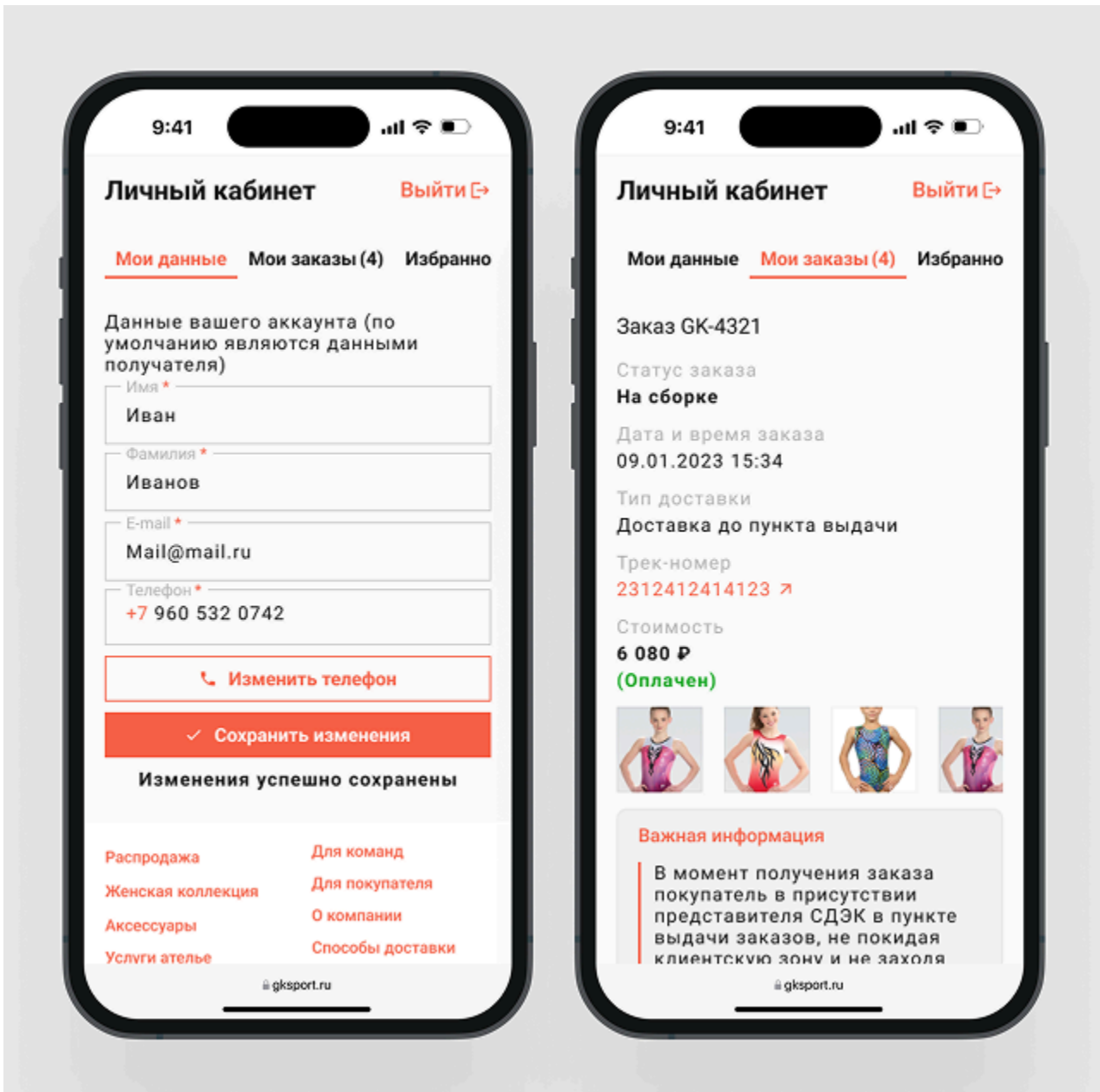
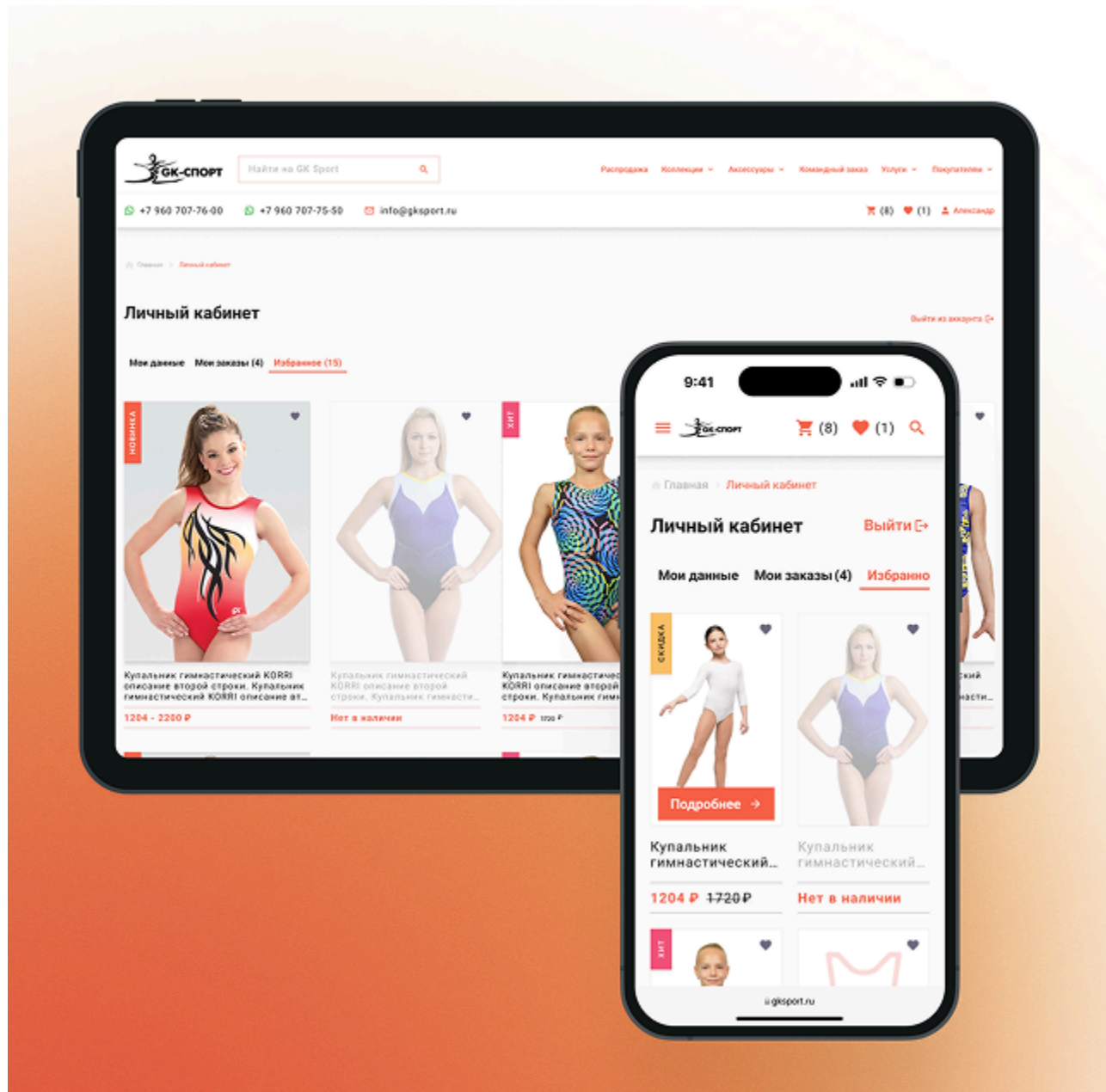
При поступлении товара из ERP-системы «МойСклад» ему автоматически присваиваются лейблы — «Скидка», «Новинка» или «Хит» — в зависимости от заданных условий. Такие позиции сразу попадают в соответствующие тематические разделы: «Распродажа», «Хиты продаж», «Новое поступление».

03 В системе реализована гибкая настройка региональных условий. Способы оплаты и доставки теперь зависят не только от региона покупателя, но и от суммы заказа, его состава и времени оформления. Это делает процесс покупки более адаптивным и удобным для конечного пользователя.



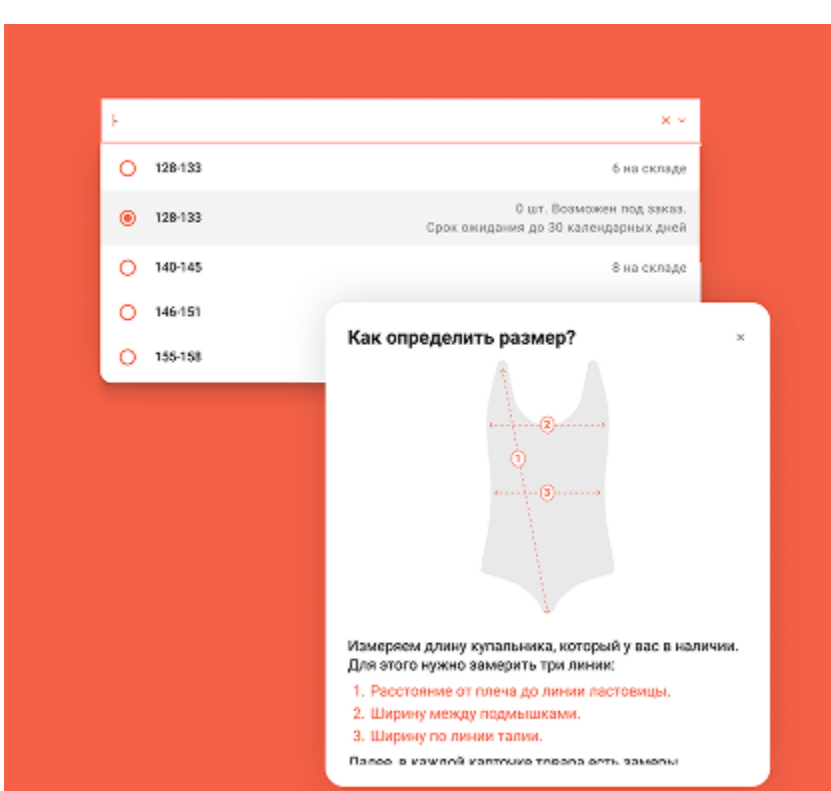
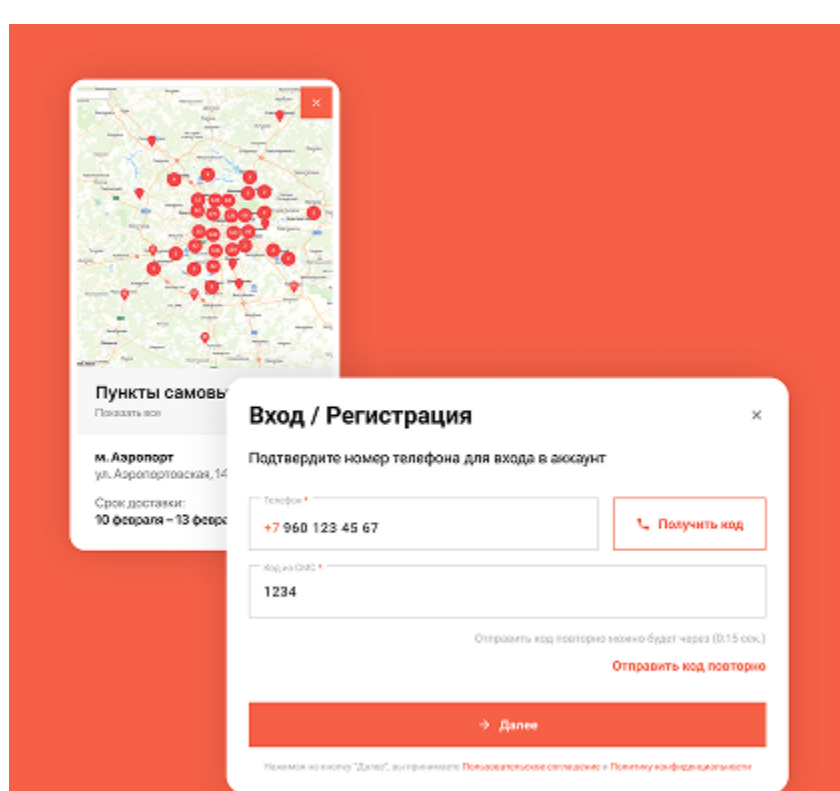
04 Интеграция сервиса SMS.RU обеспечила верификацию пользователей при регистрации и авторизации. Это позволило избежать потерь из-за ошибок в контактных данных и гарантировать возможность связаться с покупателем для подтверждения заказа.

05 Интеграция с СДЭК позволила автоматизировать оформление доставки: заявки формируются без участия менеджеров, что ускоряет логистику и снижает риск ошибок.



06 Настроена автоматическая email-рассылка: пользователи получают уведомления о создании заказа, а сотрудники — оповещения о новых заказах и снижении остатков на складе. Это позволило наладить прозрачную коммуникацию и оперативную обработку заказов.

07 Формы помощи размерной линейки и подсказки при возврате и отборе на этапе получения товара покупателями.



// РЕЗУЛЬТАТ

Разработан адаптивный, современный и лаконичный сайт, ставший не просто витриной, а полноценным инструментом продаж и управления.

- Интеграция с МойСклад, СДЭК и платёжными системами обеспечили сквозной процесс — от оформления заказа до доставки

- Автоматизация ключевых операций сократила ручной труд и ускорила обработку заказов

- Конверсия значительно выросла, а SEO-показатели улучшились — сайт стал работать на привлечение и удержание аудитории