

**Современные реалии создания  
виртуального представительства  
малого предприятия**

**Modern realities of creating a  
virtual representation of a small  
business**

Димант Элина Игоревна

Ely\_dimant@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет,

г. Санкт-Петербург, Россия

# Какая работа проделана?

---

Исследованы теоретические и методические аспекты создания виртуального представительства малого предприятия. Рассмотрены возможные пути достижения результата и их особенности, определены риски при решении задачи разработки виртуального представительства. В статье приведены базовые навыки разработчиков Веб-представительств и способы поиска исполнителей для данной работы.

# Web-представительства

---

На сегодняшний день практически все предприятия имеют собственные Web-представительства, разнящиеся между собой целью внедрения и функциональностью. Данная сущность является высокоэффективным инструментом привлечения новых клиентов и удержания имеющихся. *Эффективность* такого инструмента обуславливается *уровнем развития сети интернет и количеством ее пользователей*, а также сформировавшейся *тенденции у потребителей в поиске информации о требуемых товарах и услугах на просторах интернета*.

**Почему веб-представительство является эффективным инструментом привлечения?**

---

Веб-представительство является эффективным инструментом привлечения за счет своей *информативности и визуального оформления этой информации, которая привлекает потребителя.*

## В чём заключается сущность Веб-представительства?

---

Сущность Веб-представительства заключается в *представлении на интернет-ресурсе информации о компании, производимых товарах и услугах, а также иной сопутствующей информацией, которая может заинтересовать пользователя, посетившего данный ресурс. Таким образом посетитель еще до личного контакта с представителем компании может определить для себя необходимость обращения за услугами к рассматриваемой компании.*

Также веб-представительства являются самым оптимальным инструментом для регистрации заявок клиентов на предоставления товаров или услуг.

# Какие два основных направления web-разработчиков?

---

Описанные Веб-представительства разрабатываются web-разработчиками, которые в свою очередь разделяются на два основных направления: **Frontend-разработчики** и **Backend-разработчики**.

- Frontend разработка представляет из себя программирование визуальной составляющей Веб-представительств.
- Backend-разработчики реализуют серверную составляющую Веб-представительств.

# Создание информативного Веб-представительства

---

В зависимости от функциональных возможностей Веб-представительства его разработка требует разных инструментов и навыков разработчиков. Самые простые Веб-представительства могут быть реализованы без участия программистов путем **использования конструкторов-сайтов**, в большинстве случаев этого достаточно для создания информативного Веб-представительства.

**Второй подход к разработке Веб-представительств** – самостоятельная разработка. В данном случае исходя из потребностей от разработчиков требуются навыки различных уровней. В некоторых случаях можно обойтись только одним frontend-разработчиком исключив backend как таковой, в иных случаях необходимы оба направления.

# Понимание необходимости такой разработки

---

Очевидно, навыки разработчиков требуют существенной оплаты в зависимости от их полноты, поэтому нужно тщательно продумать необходимость такой разработки, при этом в случае выбора самостоятельной разработки выделяется два варианта: найм программистов в штат, аутсорс (Freelance). В первом случае необходимо определить по каким параметрам необходимо подбирать кандидатов, какого уровня разработчики нужны (junior/middle/senior), а также стек используемых разработчиком технологий. Для этого рекрутер компании должен обладать должными знаниями в области, на приобретение которых необходимо дополнительное время, также стоит учесть, что содержание в штате разработчиков даже самого начального уровня обходится в немалую стоимость.

# Сложности разработки

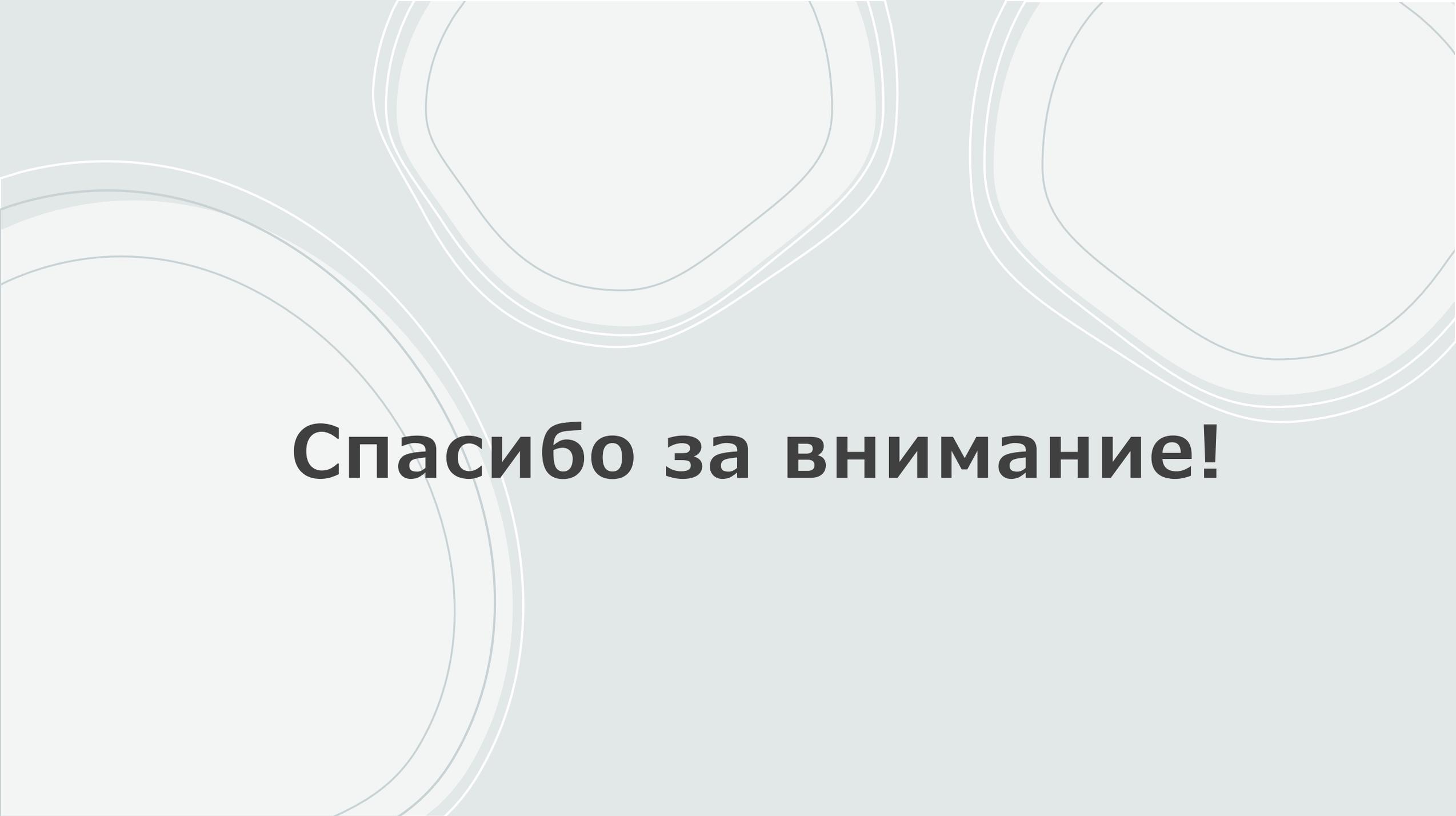
---

При выборе аутсорсинга сложно оценить квалификацию кандидатов, так как не предусмотрено проведение интервью, при выборе заказчик может опираться только на выполненные кандидатом проекты, без осведомленности о том, как выполнялись данные работы. При этом существует еще одна проблема – исполнитель не обязуется поддерживать разрабатываемый продукт и вносить правки в дальнейшем, а значит при необходимости нужно будет в ускоренном режиме выполнять повторный поиск исполнителя, которому придется разбираться в чужом коде, что повысит стоимость работ и понизит скорость выполнения.

## **Вывод:**

---

Таким образом можно подвести итог о том, что при разработке Веб-представительства необходимо учитывать все факторы, продумать возможные исходы событий и определиться с планом действий, при этом неся риск потери денежных средств, что в некоторых случаях может быть критично для малых предприятий.



**Спасибо за внимание!**