СРАВНЕНИЕ ВАРИАНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ САЙТА КАК ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ BASHENERGY

Шарафутдинов А.Г.- к.э.н, доцент, зав. кафедрой ЦТиПИ

Гильманов А.А., студент

Кузьмин Н.Д., студент

БашГАУ, Уфа, Россия

Аннотация. В статье сравниваются способы создания сайта для продвижения BashEnergy- напитка на основе башкирского меда. Разбираются как простые варианты вроде конструктора и шаблонного сайта-визитки, так и более дорогие решения: лендинг у студии, эконом-сайт, стандартный сайт под ключ и корпоративный сайт. Сравнение ведется с позиции небольшой команды, которой важно не просто сделать красивую страницу, а получить рабочий инструмент для предзаказов, проверки интереса к продукту и дальнейших доработок. По итогам сделан вывод, что на начальном этапе BashEnergy выгоднее развивать сайт самостоятельно на HTML, Tailwind CSS и JavaScript, так как это снижает расходы и дает больше контроля над проектом.

Ключевые слова: веб-платформа; сайт; frontend-разработка; продвижение;

BashEnergy.

Для нового продукта сайт обычно становится первым местом, где человек знакомится с брендом. В случае BashEnergy это особенно важно: напиток еще только продвигается, поэтому страница должна быстро объяснять, что это за продукт, чем он отличается от обычных энергетиков и почему в основе выбран именно башкирский мед. На сайте BashEnergy уже есть базовая структура: разделы о компании, продуктах, отзывах и контактах, форма предзаказа, выбор вкуса и возможность связаться с представителями проекта [5]. Поэтому при выборе способа разработки нельзя смотреть только на внешний вид. Важно понять, сможет ли сайт помогать продвижению, собирать заявки и давать данные о реальном интересе покупателей.

Выбор способа разработки связан еще и с тем, что интернет давно стал одним из основных каналов знакомства с товарами. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, в 2024 г. объем интернет-торговли в России вырос на 41% и почти достиг 9 трлн руб., а ее доля в розничных продажах составила 16,2% [1]. Для BashEnergy это означает, что сайт не должен быть формальной страницей с описанием продукта. Его задача практичнее: показать напиток, объяснить его отличие, привести пользователя к выбору вкуса, заявке, переходу в мессенджер или оформлению предзаказа.

Первый вариант реализации - самостоятельная frontend-разработка на HTML, Tailwind CSS и JavaScript. Для BashEnergy это самый рабочий путь, если учитывать, что проект выполняет команда с начальными навыками и обучением по бизнес-информатике. Такой вариант требует больше времени, чем конструктор, зато дает контроль над структурой, стилем, адаптивностью, скоростью загрузки и логикой пользовательского пути.

Команда сама решает, где разместить первый экран, как показать вкусы, как оформить блок с медом, как настроить кнопку предзаказа и как связать форму с аналитикой. При таком подходе сайт не зависит от жестких ограничений шаблона, а любые изменения можно вносить по мере развития проекта. Главный недостаток самостоятельной разработки состоит в том, что ошибки в верстке, адаптивности или обработке формы придется исправлять самим. Но для учебного и предпринимательского проекта это скорее плюс, чем минус: команда получает не только сайт, но и практический цифровой продукт, который можно защищать, дорабатывать и объяснять как результат собственной работы.

Конструктор сайта выглядит проще на старте. Например, Tilda предлагает бесплатный тариф, тариф Personal за 500 руб. в месяц при оплате за год и тариф Business за 1000 руб. в месяц при оплате за год; при помесячной оплате тарифы стоят дороже [5]. Это удобно, если нужно быстро собрать страницу из готовых блоков и сразу подключить домен, формы и базовые настройки. Для малого проекта такой путь действительно может быть быстрым. Но у конструктора есть слабое место: он ограничивает архитектуру сайта и делает команду зависимой от платформы. Если позже потребуется нестандартная логика, тонкая настройка интерфейса, экспорт кода, перенос на другой хостинг или более сложная интеграция с аналитикой и обработкой заявок, часть решений станет платной или неудобной. Для BashEnergy конструктор можно рассматривать как временный инструмент для проверки гипотезы, но не как лучший вариант для самостоятельного учебного проекта, где важно показать именно разработку и управляемость цифровой платформы.

Сайт-визитка на готовом шаблоне является еще более простым вариантом. Его можно быстро адаптировать под название, логотип, описание продукта и контакты. Для обычной компании, которой нужно только присутствие в интернете, этого было бы достаточно. Но BashEnergy нужна не просто страница с контактами. Проекту важно показать линейку вкусов, объяснить продуктовую идею, сформировать доверие, собрать предзаказы и понять, какие элементы сайта приводят к заявке. Сайт-визитка плохо решает эти задачи, потому что обычно строится вокруг статичной информации и не дает полноценной воронки продвижения. Экономия здесь есть, но она достигается

за счет упрощения самой функции сайта. В результате проект получает дешевую страницу, но не получает полноценный инструмент для проверки спроса.

Лендинг у студии выглядит более профессиональным решением. Студия может подготовить дизайн, структуру, тексты, анимации, адаптивную верстку и базовую настройку форм. Такой сайт обычно выглядит аккуратнее, чем работа новичков, и может быстрее вызвать доверие у посетителя. Однако для BashEnergy этот вариант не является оптимальным на раннем этапе. Во-первых, услуги студии потребуют бюджета, который для студенческого проекта лучше направить на тестирование продукта, упаковку, рекламу или первые продажи. Во-вторых, команда станет зависеть от подрядчика при каждом изменении: нужно поменять блок, добавить вкус, изменить форму, подключить событие в аналитике - придется снова обращаться к исполнителю или разбираться в чужой структуре проекта. В-третьих, для учебной работы важно показать собственное проектирование и разработку, а не только заказ готового результата.

Эконом-сайт под ключ занимает промежуточное положение между шаблоном и полноценной студийной разработкой. Обычно это недорогая сборка сайта на готовой теме, конструкторе или CMS с минимальной индивидуальной настройкой. Такой вариант может подойти малому бизнесу, которому нужно быстро получить рабочую страницу с контактами, но для BashEnergy он тоже спорный. Внешне сайт может быть готов, однако его логика часто остается шаблонной. Продукту с необычным позиционированием - напиток на основе башкирского меда - нужна не типовая подача, а аккуратное объяснение ценности. Если сайт будет собран как обычная «продающая страница», он может потерять отличие продукта и превратиться в набор стандартных блоков: преимущества, отзывы, заявка, контакты. Это не провал, но и не сильное решение.

Стандартный сайт под ключ дает больше возможностей. В него можно заложить несколько страниц, нормальную структуру контента, базовую SEO-подготовку, настройку аналитики, формы заявок, интеграцию с CRM или таблицей обращений. Такой вариант подходит компании, у которой уже есть устойчивый продукт, бюджет на продвижение и понимание целевой аудитории. Для BashEnergy стандартный сайт под ключ пока избыточен. На ранней стадии важнее быстро менять гипотезы: проверять формулировки первого экрана, вкусы, кнопки, тексты, каналы продвижения, переходы в Telegram и заявки. Если сразу заказать полноценный сайт, команда может заплатить за функции, которые еще не подтверждены реальным спросом.

Корпоративный сайт является самым тяжелым вариантом. Он нужен компаниям с большим количеством направлений, разделов, документов, новостей, интеграций, личных кабинетов и внутренних процессов. На рынке веб-разработки такие проекты обычно выполняют специализированные агентства, а в отраслевых рейтингах отдельно выделяются разработчики сайтов и веб-сервисов под ключ, способные работать со сложными корпоративными и информационными проектами [4]. Для BashEnergy такой формат явно преждевременен. У продукта пока нет необходимости в большой многостраничной структуре, сложной административной панели или интеграции с несколькими корпоративными системами. Корпоративный сайт может понадобиться позднее, если бренд вырастет, появятся партнерские продажи, дистрибуция, раздел для дилеров, интернет-магазин, личные кабинеты или программа лояльности. На текущем этапе это слишком дорого и тяжело.

Если сравнивать варианты по экономике, то самостоятельная frontend-разработка дает наиболее понятную экономию. При разработке своими силами прямые расходы могут ограничиться доменом, хостингом и дополнительными сервисами, если они понадобятся. Конструктор при использовании платного тарифа потребует регулярной оплаты: для Tilda это от 500 до 1000 руб. в месяц при годовой оплате, то есть примерно от 6 до 12 тыс. руб. в год без учета домена и дополнительных расходов [5]. Заказ лендинга у студии, эконом-сайта или стандартного сайта под ключ потребует уже не

подписки, а отдельного бюджета на работу специалистов. Даже если брать осторожную оценку, самостоятельная разработка может сэкономить для команды примерно от 70 до 150 тыс. руб. по сравнению с заказом простого лендинга, от 150 до 300 тыс. руб. по сравнению со стандартным сайтом под ключ и от 300 до 500 тыс. руб. и более по сравнению с корпоративным решением. Эти суммы являются расчетной оценкой, потому что итоговая цена зависит от состава работ, уровня подрядчика и требований к дизайну, но порядок экономии для студенческого проекта очевиден.

При этом экономия не должна пониматься как отказ от качества. Самостоятельная разработка будет правильной только в том случае, если сайт не превращается в набор случайных блоков. Для BashEnergy нужно сохранить четкую структуру: первый экран с понятным позиционированием, объяснение продукта через башкирский мед, карточки вкусов, форму предзаказа, контакты и переход в мессенджер. Кроме того, важно подключить аналитику. В Яндекс.Метрике цель определяется как действие посетителя, в котором заинтересован владелец сайта: просмотр страницы, нажатие кнопки, переход по ссылке, отправка формы, оплата заказа и другие действия [3]. Для BashEnergy такими целями могут быть выбор вкуса, нажатие кнопки «Оформить предзаказ», отправка формы, переход в Telegram и заказ звонка. Без этого сайт будет только витриной, а с аналитикой станет источником данных для управленческих решений.

Таким образом, лучшим вариантом для BashEnergy на текущем этапе является самостоятельная frontend-разработка на HTML, Tailwind CSS и JavaScript. Этот вариант соответствует уровню команды, потому что студенты четвертого курса бизнес-информатики уже должны уметь работать с логикой цифрового продукта, интерфейсом, данными и пользовательским путем. Он также соответствует задачам самого проекта: быстро запустить сайт, не тратить лишний бюджет, оставить возможность для правок и показать, что платформа создана не ради формального присутствия в интернете, а для продвижения продукта и сбора первых заявок. Конструктор и шаблон подходят только как быстрые временные решения, студийный лендинг и стандартный сайт под ключ слишком сильно увеличивают расходы, а корпоративный сайт сейчас является избыточным. Поэтому самостоятельная разработка позволяет не только сэкономить значительную сумму, но и получить

управляемую платформу, которую можно развивать вместе с продуктом.

Литература

1. АКИТ. Объём интернет-торговли в России в 2024 году увеличился на 41% [Электронный ресурс]. - URL: https://akit.ru/news/obyom-internet-torgovli-v-rossii-v-2024-godu-uvechilsya-na-41 (дата обращения: 30.05.2026).

2. Рейтинг Рунета. Рейтинг «Разработчики сайтов и веб-сервисов» - 2025 [Электронный ресурс]. - URL: https://ratingruneta.ru/web/ (дата обращения: 30.05.2026).

3. Яндекс.Метрика. Что такое цели. Типы целей [Электронный ресурс]. - URL: https://yandex.ru/support/metrica/ru/general/goals (дата обращения: 30.05.2026).

4. BashEnergy | Natural Honey Energy [Электронный ресурс]. - URL: https://bashenergy.online/ (дата обращения: 30.05.2026).

5. Tilda Publishing. Тарифные планы [Электронный ресурс]. - URL: https://tilda.cc/ru/pricing/ (дата обращения: 30.05.2026).