

3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан // <https://www.gov.kz>
4. Международное информационное агентство Казахстана, «Вдвое уменьшился за год чистый приток прямых иностранных инвестиций в Казахстане» // <https://time.kz/news/economics>.
5. Официальный сайт ТОО «RANKING.KZ»// Ranking.kz.
6. Центр деловой информации Kapital.kz// Kapital.kz.

Құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу және жобаның экономикалық негіздемесі

Н.Н. Ескендир¹, Л.Б. Қуандық², С.Ж. Раушанбек³

¹Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы,

^{2,3} IT-31-21к тобының студенттері
Esk_nesip@mail.ru lyl.uandyk@bk.ru

^{1,2,3} Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ,

Түйіндеме: Мақалада құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу бойынша теориялық негіздерін қарастыра отырып, online өкілдіктің артықшылықтарын салыстыра отырып, мәселелері анықталып, заманауи трендтерді ескере отырып құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу бойынша ұсыныстар қарастырылды.

Кілт сөздер: Құрылыс фирмасы, online өкілдік, цифрландыру, BIM, digital-технологиялар.

Қазіргі әлемде цифрландыру бизнес үшін, соның ішінде құрылыс индустриясы үшін сәттіліктің негізгі факторына айналууда. Клиенттер интернеттен қызметтер мен тауарларды іздеуді, компаниялардың ұсыныстарын салыстыруды, шолуларды зерттеуді және онлайн өтінімдерді ресімдеуді көбірек таңдайды. Бұл құрылыс компаниялары үшін физикалық ғана емес, сонымен қатар цифрлық қол жетімді болу қажеттілігін тудырады.

Онлайн өкілдік құрылыс компаниясына аудиторияны едәуір кеңейтуге, жаңа нарықтарға шығуға және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Әсіресе жоғары бәсекелестік жағдайында өте маңызды, клиентті таңдауда заманауи жарнамалық құралдармен қамтамасыз етілген сапалы және ақпараттық сайттың болуы шешуші фактор бола алады.

Сонымен қатар, онлайн-платформа әлеуетті клиенттермен қарым-қатынасты жеңілдетеді, іске асырылған жобалардың портфолиосын көрсетуге, өзекті ұсыныстарды жариялауға және кері байланыстың ыңғайлы тәсілдерін ұсынуға мүмкіндік береді. Бұл сенім деңгейін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар конверсия мен пайданың өсуіне ықпал етеді.

Осылайша, онлайн-өкілдікті құру жай ғана ыңғайлы құрал емес, цифрлық трансформация жағдайында құрылыс компаниясын дамыту үшін стратегиялық маңызды элементке айналады.

Мақаланың мақсаты-құрылыс компаниясы үшін онлайн-өкілдікті әзірлеу қажеттілігін негіздеу, оның бәсекеге қабілеттілікке, экономикалық тиімділікке және бизнестің жалпы дамуына әсерін көрсету.

Қазіргі заманғы құрылыс саласы цифрландырудың әсерінен белсенді түрде өзгеруде, бұл компанияларға жұмыс тиімділігін арттыруға, шығындарды азайтуға және клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсартуға мүмкіндік береді. Құрылыс саласындағы digital-технологиялардың негізгі трендтері мен рөлін келесідей бөлуге болады [1]:

1. BIM (Building Information Modeling)кеңіненқолдану. BIM технологиялары жобаның барлық деректерін қамтитын ғимараттардың сандық модельдерін жасауға мүмкіндік береді. Бұл дизайнды жеңілдетеді, құрылыс процестерін оңтайландырады және қателіктер жібермейді.

2. Клиенттермен өзара әрекеттесу үшін онлайн-платформаларды дамыту. Көптеген құрылыс компаниялары байланысты жеңілдету үшін сайттар мен мобильді қосымшалар

әзірлейді. Сол арқылы клиенттер жобаларды зерттей алады, калькуляторлар арқылы жұмыс құнын есептей алады, өтінімдер қалдыра алады және онлайн кеңес ала алады.

3. Big Data және аналитиканы пайдалану. Деректерді жинау және талдау компанияларға нарықты жақсырақ түсінуге, сұранысты болжауға, баға белгілеу мен жоспарлаудың оңтайлы стратегияларын таңдауға көмектеседі.

4. Виртуалды (VR) және кеңейтілген шындық (AR) технологияларын енгізу. Бұл технологиялар жобаларды визуализациялау үшін қолданылады. Олардың көмегімен клиенттер болашақ ғимаратта "серуендей" алады, бұл архитектуралық шешімдерді жақсы түсінуге ықпал етеді және компанияға деген сенімділікті арттырады.

5. Құрылыс процестерін автоматтандыру және роботтандыру. Роботты құрылғылар мен дрондарды пайдалану еңбек шығындарын азайтады, құрылысты тездетеді және орындалған жұмыстардың сапасын жақсартады. Мысалы, дрондар объектілерді бақылау үшін белсенді қолданылады.

6. Бұлтты технологияларды қолдану. Бұлтты қызметтер жоба деректерін сақтауға және басқаруға мүмкіндік береді, бұл компанияның бөлімдері мен филиалдары арасындағы ынтымақтастықты жеңілдетеді.

7. Тұрақты даму және "ақылды" технологиялар. Экологиялық таза және энергия тиімділігі тұтынушылардың негізгі талаптарына айналады. Құрылыс компаниялары тұрғын үй жайлылығын арттыратын және энергия тұтынуды азайтатын ақылды ғимараттарды басқару жүйелерін белсенді түрде енгізуде.

Бұл трендтер құрылыс компаниясы үшін онлайн қатысу бәсекеге қабілетті болып қалудың жолы ғана емес, сонымен қатар ұзақ мерзімді даму құралы екенін көрсетеді.

Қазақстандағы құрылыс компанияларының табысты онлайн-өкілдіктерінің мысалдары цифрландырудың клиенттермен өзара іс-қимылды қалай жақсарта алатынын және компаниялардың нарықтағы позициясын нығайта алатынын көрсетеді.

GPark-өз жұмысында заманауи технологияларды белсенді пайдаланатын Астанадағы ірі құрылыс компаниясы. Компания кәсіби сайтпен онлайн режимінде ұсынылған, онда клиенттер жобалармен таныса алады, өтінімдерді рәсімдей алады және кеңес ала алады. GPark тің жетістігі инновацияға баса назар аударумен және клиенттер үшін ақпараттың қол жетімділігімен байланысты.

Elite Market Group — "Таң-нұры" және "Көктем Towers" сияқты ірі тұрғын үй жобаларын іске асыратын компания. Олардың онлайн платформалары салынып жатқан нысандар туралы егжей-тегжейлі деректерді ұсынады, 3D визуализациясын қамтиды және құрылыс барысын бақылауға мүмкіндік береді.

Мұндай компаниялар функционалды онлайн-өкілдіктің болуы клиенттердің сенімін жақсартуға және коммуникацияны жеңілдетуге ықпал ететіндігін көрсетеді, бұл әсіресе қазіргі бәсекелестік құрылыс нарығында өзекті.

Құрылыс саласында белсенді онлайн қатысудың болмауы бизнестің бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігіне әсер ететін көптеген проблемаларды тудырады.

Қазіргі клиенттер интернет арқылы құрылыс қызметтері мен әзірлеушілерді іздеуді жөн көреді. Сайтсыз немесе басқа сандық құралдарсыз компания әлеуетті тұтынушылардың едәуір бөлігін жоғалтады. Онлайн платформасы жоқ компаниялар жаңа клиенттерді тартуға мүмкіндік беретін SEO, контекстік жарнама және SMM сияқты тиімді маркетингтік арналарды пайдаланумен шектеледі.

Онлайн платформалар болмаса, тұтынушылар компаниямен дәстүрлі арналар арқылы байланысуы керек, бұл ыңғайсыз және баяу болуы мүмкін. Клиенттер жобалар, бағалар және басқа мәліметтер туралы жедел ақпарат ала алмайды, бұл сенім деңгейін төмендетеді.

Компанияның веб-сайтынсыз іске асырылған жобалардың мысалдарын көрсету қиын, бұл клиенттерді тарту үшін маңызды. 3D визуализациясы немесе виртуалды турлар сияқты заманауи құралдар сандық платформасыз мүмкін емес.

Интернеттің белсенді қатысуының болмауы құрылыс компаниясының бәсекеге қабілеттілігін едәуір төмендетеді, оның клиенттерді тарту, бизнес-процестерді оңтайландыру

және заманауи маркетингтік құралдарды пайдалану мүмкіндіктерін шектейді.

Құрылыс компаниясының онлайн өкілдігін дамыту-бұл жоспарлау мен талдауды қажет ететін көп сатылы процесс.

Ең алғашқы этаптарының бірі нарықты зерттеу. Бәсекелестерді талдау, олардың функционалдығын, дизайнын және жылжыту әдістерін түсіну үшін бәсекелестердің сайттарын зерттеу. Мақсатты аудиторияны талдау, тұтынушыларды демографиялық, мінез-құлық және географиялық параметрлер бойынша сегменттеу. Трендтерді зерттеу, құрылыс саласындағы заманауи технологиялар мен пайдаланушылардың қалауын талдау [2].

Онлайн өкілдікті құру құрылыс компаниясына оның бәсекеге қабілеттілігі мен өсуіне ықпал ететін көптеген артықшылықтар әкеледі. Клиенттер жобалармен, лицензиялармен, шолулармен және басқа материалдармен оңай таныса алады, бұл олардың сенімділігін арттырады. Заманауи және функционалды сайт компания туралы жағымды әсер қалдырады.

Чатботтар мен кері байланыс формалары сияқты құралдар клиенттердің сұраныстарына жедел жауап беруге мүмкіндік береді. Клиенттерді басқару жүйесі өзара әрекеттесуді автоматтандыруға көмектеседі және өтінімдерді өңдеуді жеңілдетеді.

Онлайн-өкілдікті құру компанияның ағымдағы міндеттерін шешіп қана қоймай, ұзақ мерзімді перспективада оның тұрақты дамуы үшін негіз қалыптастырады.

Құрылыс компаниясының онлайн-өкілдігін табысты іске асыру және дамыту жүйелі тәсілді және тұрақты жетілдіруді талап етеді.

Қорытындылай келе, құрылыс компаниясының онлайн өкілдігін құру оның дамуындағы маңызды қадам болып табылады. Бұл бастама компанияға бәсекеге қабілетті болып қалуға, клиенттермен өзара іс-қимылды жақсартуға және нарықта өзінің танылуын арттыруға көмектеседі.

Заманауи трендтер мен цифрлық технологиялардың дамуы интернет-платформаларды клиенттерді тарту және қызметтерді жылжыту үшін қажетті құралға айналдырады. Жобаның сәттілігі мұқият жоспарлауға, қолайлы платформаны таңдауға, ыңғайлы дизайн мен функционалдылықты дамытуға, сондай-ақ сауатты ілгерілеуге байланысты. Онлайн платформа аудиторияны кеңейтеді, қарым-қатынасты жеңілдетеді, сенімділікті арттырады және дәстүрлі жарнама әдістерінің құнын төмендетеді. Цифрлық қатысуы жоқ компаниялар тұтынушыларын жоғалтады, жарнамалық шектеулерге тап болады және бәсекеге қабілеттілігі төмен болып қалады. Мазмұнды үнемі жаңарту, аналитиканы пайдалану және инновациялық технологияларды енгізу платформаның тиімді және сұранысқа ие болуына мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Горбова И. Н., Аванесова Р. Р., Мусаев М. М. Цифровая трансформация строительной отрасли России //Вестник Академии знаний. – 2023. – №. 2 (55). – С. 46-51.

2. Ратникова Е. А., Щеулина Т. В. Влияние рисков цифровизации на конкурентоспособность высокотехнологичных предприятий авиастроительной отрасли //Вестник Академии знаний. – 2022. – №. 1 (48). – С. 267-277.