

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ ДЛЯ СПРИЯННЯ СТАБІЛЬНОМУ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

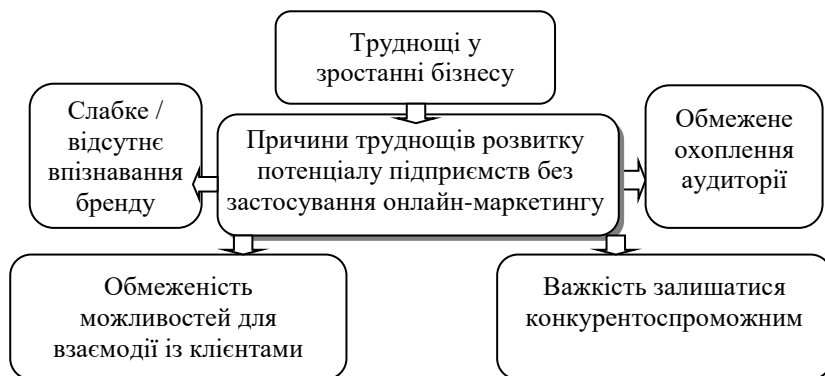
Бабенко В.Ю., член асоціації UWILL Global Ltd
London, United Kingdom

Акмен В.О., канд. техн. наук, доц.

Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

У динамічній реальності сучасного бізнесу роль онлайн-маркетингу, особливо через соціальні мережі, стає першорядною. З появою цифрових платформ трансформувався спосіб зв'язку компаній зі своєю аудиторією, що вплинуло на створення пізнаваності бренду та збільшення продажів. Тому, актуальним на сьогодні є вивчення принципів впливу стратегічного онлайн-маркетингу на використання соціальних мереж для сприяння стабільному розвитку бізнесу та підвищення ефективності продажів. У світі, де цифрова сфера тісно переплітається з повсякденним життям виникає запитання щодо неможливості і недоцільності ведення бізнесу без застосування онлайн-маркетингу. Тому основною метою, на якій побудовано це дослідження, є вивчення проблем та можливостей, з якими стикаються підприємства, які не використовують потенціал онлайн-маркетингу.

На сьогодні, деякі підприємства можуть вижити без онлайн-маркетингу, однак їм може бути важко розвиватися та повністю розкривати свій потенціал, причини цього становища наведені на рисунку.



**Рис. Труднощі в розвитку потенціалу підприємств
без застосування онлайн-маркетингу**

Цифровий маркетинг може допомогти компаніям розширити охоплення, залишатися конкурентоспроможними, взаємодіяти зі своїми клієнтами та розвинути пізнаваність бренду.

Наведемо декілька способів, за допомогою яких соціальні медіа можуть вплинути на розвиток бізнесу, шляхом впливу на кількість продажів:

1) підвищення впізнаваності бренду: при постійній публікації цікавого контенту, компанії можуть збільшити кількість оглядів і охопити ширшу аудиторію;

2) створення репутації бренду та лояльності: шляхом налагодження взаємодії з клієнтами та відповідаючи на їхні запити та проблеми, компанії можуть створити відчуття спільноти, а відповідно і лояльності до бренду;

3) вплив на рішення про купівлю: демонструючи свої продукти та послуги в соціальних мережах, компанії можуть вплинути на те, щоб клієнти здійснювали покупку;

4) збільшення продажів: соціальні медіа можуть розміщувати рекламу компанії в соціальних мережах, надаючи при цьому цінну інформацію про ваш бренд, що вплине на збільшення продажів;

5) покращене обслуговування клієнтів: соціальні медіа здатні дозволити підприємствам швидко й ефективно вирішувати проблеми клієнтів, допомагаючи створити широку базу лояльних клієнтів;

6) цінні відомості про клієнтів: соціальні медіа надають компаніям інформацію про вподобання, поведінку та думки своїх клієнтів, аналізуючи інформацію, компанії можуть приймати обґрунтовані рішення щодо своїх маркетингових стратегій.

Тепер, коли було розглянуто всі переваги, які можна отримати за допомогою соціальних мереж, можна говорити про стратегії подальшого розвитку в соціальних медіа та отримання від них максимуму віддачі.

Таким чином, сила соціальних мереж для розвитку бізнесу та збільшення продажів є доведеною.

На сьогодні це не просто тенденція, а фундаментальна зміна у формах зв'язку бізнесу зі світом. Використовуючи сучасні маркетингові стратегії, компанії можуть не тільки вижити, але й досягти успіху, прокладаючи шлях до стійкого розвитку на цифровому ринку, що постійно розвивається.