

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ЯК СПОСІБ ОДЕРЖАННЯ ПРИБУТКУ

Охакамну Максвелл Чісом, гр. МЕ-19

Наукові керівники: ст. викл. **О.М. Муравйова,**

ст. викл. **М.І. Крупей**

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Традиційний інтернет-маркетинг працює переважно з товарами, на які вже є попит. Якщо товар новий і його ніхто не шукає в пошукових системах, то немає запитів, за якими його можна було б успішно просувати. У такому разі, на допомогу приходять соціальні мережі, які рекламують новинку формуючи на неї попит.

Залежно від цілей компанії, соціальні мережі можна використовувати, як канал побудови іміджу, хелпдеск, комунікаційну платформу або ж, як інструмент прямих продаж.

Серед переваг головним є підвищення рівня довіри до компанії. Дедалі менше користувачів марнують час на дзвінки й дедалі більше залишають свої запитання, скарги та подяки онлайн. Соціальні мережі дозволяють зробити це публічно, користувач може розраховувати на більш швидку відповідь, а також отримати додаткову інформацію від інших покупців.

Кожна відома компанія в соціальних мережах діє за продуманою стратегією: розбиває ваших потенційних клієнтів на групи за віком, статтю, інтересами, професією та ін.; чітко формулює повідомлення для користувачів, визначає, які в них можуть бути проблеми; знає три ключові маркетингові повідомлення для кожної з груп; з'ясовує, яким соціальним мережам аудиторія надає перевагу. Кожна соціальна мережа унікальна, у кожної своя основна аудиторія, структура й мета.

Постійно оцінюйте й аналізуйте свої результати. Відстеження даних про продуктивність є найкращим способом визначення того, які тактики працюють, а які ні. Також потрібно поспостерігати за зростанням активності та репостами. У більшості соціальних медіа є інструменти, які можна використовувати для відстеження та вимірювання ефективності.

У наш час уже просто не обійтися без представництва компанії в соцмережах, адже це один із найлегших способів підвищити пізнаваність бренду, товарів та послуг серед користувачів соціальних медіа. Живий профіль фірми в соцмережах допоможе у створенні позитивного образу бізнесу, підвищенні рівня довіри, лояльності користувачів, що обов'язково збільшить і прибутки компанії.