

ІТ У МАРКЕТИНГУ СТАРТАПІВ

Дейнега О.В., д-р екон. наук, проф.

Андрошук М.О., асп.

Побережний А.А., асп.

Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне, Україна

Однією із характеристик стартап-проекту є швидка окупність інвестованих коштів. Досягнути цієї мети можна використовуючи маркетингові прийоми. Наразі маркетинг теж трансформується, переходить все більше в онлайн площину. Це пов'язано із соціально-політичними викликами (ковід-19, війна) та зміною купівельних звичок споживачів. Зокрема, майже 91 % американців стверджують, що купують речі в Інтернет за допомогою смартфона. Кожен третій зазначає при цьому, що робить покупки в Інтернет за допомогою мобільного пристрою принаймні щотижня, причому смартфон є при цьому пріоритетним технічним пристроєм на противагу комп'ютеру чи планшету [1].

Для забезпечення власного зростання стартап-компанії повинні модернізувати свої цифрові маркетингові стратегії, застосовуючи сучасні діджитал-інструменти.

Понад три чверті стартап-компаній вже мають блог. Важливою умовою його ефективності є використання даних про споживачів. Для цього для ідентифікування тенденцій розвитку галузі та проблем споживачів секторів B2B і B2C, можна застосувати інструменти добору ключових слів.

Надійна база корисного контенту є складовою успіху вхідного цифрового маркетингу для стартапів. Важливо збалансувати методи SEO контенту та досвід користувачів. Потрібен якісний, релевантний, креативний і корисний контент, що добре читається. Ідея полягає в тому, щоб спробувати змусити людей створювати зворотні посилання на стартап-сайт. Це може відбуватися будь-якою кількістю способів, у тому числі органічно, через гостьові публікації та просування в соціальних мережах.

Завдяки своєму багатому потенціалу націлювання та широкому охопленню маркетингової воронки Facebook залишається одним із найефективніших способів залучення потенційних споживачів B2B та B2C секторів. Відповідно до звіту за 2024 рік, понад 60 % маркетологів-початківців планують збільшити свої зусилля із реклами у Facebook [2].

Створивши профіль у Facebook Ad Manager та забезпечивши його

націленість і релевантність, можна максимізувати рентабельність інвестицій і, залежно від маркетингових цілей, створювати кампанії, які дозволять: генерувати потенційних клієнтів; залучати трафік; збільшити залучення; розвивати впізнаваність бренду; встановлювати програми; збільшувати продажі; отримати перегляди відео. Інші параметри, доступні на інформаційній панелі Ad Manager, включають: тип реклами (фотореклама, відеореклама, слайд-шоу, колекційна реклама тощо); мета кампанії; тип націлювання на аудиторію; бюджет; планування [2].

Для просування стартапу підприємству важливо також мати якісний сайт, який повинен характеризуватись адаптивним (ПК, планшет, телефон) веб-дизайном, швидкодією, забезпечувати захист персональних даних.

Важливим і ефективним інструментом цифрового стартап-маркетингу є маркетинг електронною поштою, що дозволяє збільшувати потужність маркетингових зусиль ретельно відібраного контенту, націленого на сегментованих покупців у певні моменти на часовому графіку прийняття рішення про покупку. Крім того, можна повторно використовувати повідомлення. Наприклад, перенаправляти потенційних клієнтів на веб-сайт підприємства за допомогою ретельно спланованих кампаній електронною поштою.

Електронна пошта має багато переваг, особливо для стартаперів-новачків. Середня маркетингова кампанія електронною поштою має ROI від 36 до 40 доларів США на кожен 1 долар, витрачений бізнесом [1].

Стартапери все ще наздоганяють підприємства B2B та B2C секторів за ефективністю та інтенсивністю застосування цифрових інструментів маркетингу. Проте, враховуючи значення цього процесу для успішної реалізації стартапу, стартаперам варто трансформувати власні маркетингові стратегії, модернізувати серверні процеси та IT-інфраструктуру.

Список використаних джерел

1. Baykan J. The Ultimate Guide to Digital Marketing for Startups for 2024. URL: <http://surl.li/bmigxa> (дата звернення: 25.10.2024).
2. Khorev M. Digital Marketing Strategies and Ideas for Startups in 2024. URL: <http://surl.li/sexmol> (дата звернення: 25.10.2024).