

## **ЯК ВЕБ-МАРКЕТИНГ ДОПОМАГАЄ ВИЙТИ КОМПАНІЇ НА НОВИЙ РІВЕНЬ**

Студ. Джафаров А.Ф.

Наук. керівник к.т.н., доц. Хоменко О.І.

Київський національний університет технологій та дизайну

До веб-маркетингу відносять як створення сайту, так і будь-які способи його просування, а також різні методи просування в інтернеті бренду, товарів і послуг компаній з метою одержання прибутку, зміцнення іміджу, поширення відомостей і для вирішення інших задач, пов'язаних із просуванням у мережі Інтернет.

Мережа Інтернет криє в собі величезний ринок, де кожен користувач (не завжди усвідомлюючи это сам) бере участь у ході різних ринкових операцій. Клацаючи на рекламні банери, переглядаючи рекламні вставки, читаючи рекламні статті і т.п..

Переваги веб-маркетингу полягають у тім, що компанія може відслідковувати за допомогою спеціальних інструментів реакцію і поведінку її цільової аудиторії на свою рекламу. Що дозволяє зробити більш ефективною свою кампанію, при вірному аналізі отриманих в ході спостережень даних.

Спеціальні лічильники і системи статистики завжди покажуть, за яким запитом прийшов відвідувач, з якої пошукової системи чи з якого сайту, що замовив, на що звернув увагу, що прочитав на сайті, а що його не зацікавило. До того ж знаючи попит (скільки чоловік на місяць у пошуковій системі набирають певний запит) на конкретний запит, можна з певною часткою погрішності спрогнозувати продажі.

Припустимо, компанія хоче визначити найбільш ефективний рекламний слоган з наявних у її розпорядженні варіантів.

Для вирішення цієї задачі вона може розмістити ці слогани на різних цільовій аудиторії рівноцінних по трафіку сайтах, після чого порівняти результати кількості переходів з даних сайтів на сайт компанії.

На сьогоднішній день, одним із найновіших і оптимальних є веб-маркетинг у соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, Twitter, YouTube.

Компанія веде свій акаунт, дозволяючи довідатися про себе більше своєму споживачу, придбати послугу або товар, розкриває процес своєї роботи, досягнення й інше, одержуючи у свою чергу від нього зворотний зв'язок. Для невеликих компаній це достатня можливість дати про себе знати, а для великих підтримувати чи збільшувати свою впізнаваність.

До всіх інструментів веб-маркетингу варто додати той факт, що кількість користувачів мережі Інтернет складає понад 3,5 млрд. людей. Цей факт дозволяє компанії більш доступним способом вийти з регіональних, національних рівнів на світовий.

У результаті поєднання вищеописаного можна зробити висновок, що на сьогоднішній день компанії, що застосовують веб-маркетинг, можуть вийти на новий рівень, довідатися про свого споживача і запропонувати йому більше - тому веб-маркетинг є актуальним для великого, середнього і малого бізнесу.