

УДК 658.5.009.12:338.436

РЕФЕРЕНДНІ ІНТЕРНЕТ -ТЕХНОЛОГІЇ В МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ: ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

REFERENCE INTERNET TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT AND MARKETING: APPROACHES AND TOOLS

О.С. Гулай, канд. екон. наук

Український державний університет залізничного транспорту (м. Харків)

O.S. Hulai, PhD,

Ukrainian State University of Railway Transport (Kharkiv)

Референдні інтернет-технології в менеджменту та маркетингу - це новітній підхід до маркетингової діяльності, яка включає використання звичайних та новітніх інструментів у цифровому середовищі для ідентифікації, задовільних вимог та створення підвищеного попиту зі сторони споживачів, завдяки впровадженню новітніх інструментів інтернет-маркетингу з додаванням психологічного мотиваційного аналізу груп споживачів, які призведуть до збільшення продажів для конкретної компанії. Для досягнення бажаних цілей з боку компанії відбувається вибір та ефективне використання Інтернет -платформ, цифрових каналів зв'язку, аналітиків та автоматизації для створення сприятливих відносин з цільовими одержувачами для обох сторін.

На сьогоднішній день інтернет -маркетинг розділений на два основні напрямки:

Трансформація традиційного маркетингу за допомогою інтернет платформ. Ця область включає інтеграцію цифрових каналів у класичну маркетингову систему: вдосконалення внутрішньої комунікації в компанії, ефективну взаємодію з клієнтами, партнерами та підрядниками, впровадження інтернет -маркетингового дослідження, використання інтернет ресурсів для реклами, продажів, цифрових логістики та ін.

Створення нових онлайн-бізнес-моделей. В цьому випадку галузі компанії, для яких Інтернет є основою для компаній: онлайн -транзакцій, електронних торгових платформ, цифрових агентств, послуг для Інтернет -підприємців та багато іншого. Для таких компаній Інтернет - це не лише інструмент, але й повне середовище, яке мінімізує витрати, оптимізує процеси та забезпечує постійну ефективність. Найдинамічнішим елементом

електронної торгівлі є референтна електронна торгівля, розвиток якої набув широке використання завдяки:

Глобалізація економіки та лібералізація ринків, які забезпечують вільний потік капіталу, технології та товарів;

Постійний розвиток цифрових технологій, що створюють універсальне бізнес -середовище;

Наявність та ефективність онлайн -торгівлі, яка може використовувати як великі компанії, так і власники малого бізнесу.

Референтна електронна торгівля передбачає грошову заміну товарів через цифрові технології, зокрема телекомунікаційні мережі та електронні платіжні системи. На відміну від більш широкої концепції референтної електронної торгівлі, електронна комерція безпосередньо охоплює процес продажу.

Найпоширенішою формою референтної електронної торгівлі є віртуальні представлення компаній, які працюють на основі інтернет -серверів. Вони мають власні характеристики порівняно з традиційною торгівлею, включаючи:

- Відсутність фізичного контакту зі споживачем;
- Єдина цифрова «презентація» замість фізичного залу;
- Використання фільмів, анімацій, 3D -моделей, інтерактивних елементів представлення товарів;
- Механізми соціальних доказів (огляди, огляди);
- Сприяння продажам обмеженими запасами, тимчасовими вимірювальними пристроями, особистими пропозиціями.

У електронних технологіях, які полегшують навігацію, пошук товарів має вирішальне значення для порівняння характеристик та зустрічей рішень щодо купівлі. Комфорт, швидкість та персоналізація тут є вирішальними факторами успіху. Сучасні інструменти Інтернет -маркетингу включають:

- SEO (оптимізація пошукових систем) - Оптимізація пошукових систем для залучення органічних рухів.
- КПП (оплата за клік) - Контекстна реклама (наприклад, реклама Google).
- SMM (маркетинг соціальних медіа) - Реклама в соціальних мережах (Facebook, Instagram, Tikok, LinkedIn).
- Маркетинг електронної пошти, персоналізовані пропозиції, тригерні листя.
- Створення контент -маркетингу корисного та цінного контенту (статті, блоги, фільми, подкасти).
- Маркетингові квитки на маркетинг для менеджерів у просуванні бренду.

Керуйте системами CRM (наприклад, HubSpot, Bitrix24) відносинами з клієнтами.

Аналітика та великі дані - Google Analytics, Pixel Facebook, теплові карти користувача (Hotjar).

Автоматизація маркетингу - це використання платформ, таких як MailChimp, відділ, ActiveCampaign.

Ремаркетинг - також користувачі тих, хто вижив, які вже спілкувалися з брендом.

Чатботи - автоматизовані помічники для спілкування з клієнтами в режимі реального часу.

Семінари та онлайн -одиниці як інструмент для надання клієнтів B2B.

УДК 339.138:004.738.5:004.8

АКТУАЛЬНІ ТРЕНДИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ В 2025 РОЦІ

CURRENT DIGITAL MARKETING TRENDS IN 2025

канд. екон. наук А.О. Дергоусова

Український державний університет залізничного транспорту (Харків)

A.O.Derhousova, PhD (Econ)

Ukrainian State University of Railway Transport (Kharkiv, Ukraine)

Сучасний етап розвитку маркетингу відзначається високою динамікою технологічних інновацій. Мультиплікація цифрових комунікаційних каналів, забезпечуючи різноманітні підходи до клієнтської взаємодії, може супроводжуватися проблемами координації маркетингових активностей.

Вплив штучного інтелекту (ШІ) на цифрову маркетингову стратегію є суттєвим, проте слід враховувати множинність факторів, що обумовлюють еволюцію маркетингової практики. При цьому у цифровому маркетингу штучний інтелект займається утриманням користувачів та конверсією лідів. Він може спрямовувати користувача у напрямі, який відповідає цілям бізнесу, використовуючи інтуїтивно зрозумілі чат-боти ШІ, інтелектуальний email-маркетинг, інтерактивний веб-дизайн та інші послуги цифрового маркетингу [1].

У контексті фінансових обмежень, що характеризують маркетингову діяльність у 2024-2025 роках, ключовим завданням для маркетингових команд є досягнення високих результатів при скорочених бюджетах.

У зв'язку з цим, стратегічне розуміння майбутніх напрямків розвитку цифрового маркетингу набуває особливої значущості, оскільки дозволяє ідентифікувати перспективні канали та інструменти для забезпечення конкурентоздатності та підвищення ефективності маркетингових зусиль.