

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ ПІД ЧАС НЕСПРИЯТЛИВОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНІ

Сьомкіна А.І.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Сфера малого бізнесу недооцінює можливості Інтернету, які він гарантує з точки зору просування та розвитку компанії. При цьому, неймовірний інструментарій і методики (порівняно з телебаченням і друкованими виданнями) дозволяють працювати з невеликими бюджетами на рекламу і демонструвати відмінну ефективність.

Новоствореним компаніям, які лише планують свій розвиток і розширення, просування в мережі Інтернет є ключовим через те, що сучасні представники банків та інвестори зазвичай відстежують ресурси компаній у всесвітній мережі для оцінки привабливості потенційних партнерів і клієнтів.

Найбільш ефективні ресурси та інструменти задля реклами можна вибрати лише після визначення цільової аудиторії. Для цього потрібен найповніший портрет потенційного клієнта, який має бути сформований заздалегідь. Наведені нижче елементи є первинними для розміщення і просування компанії в мережі.

Сайт як торговий майданчик компанії. Відмінно налагоджені рекламні інструменти приведуть зацікавленого клієнта на сайт, але він закриє його через незручність та неповноцінність. Ефективний ресурс передбачає наявність контактів, повних відомостей про характеристики продукції, ціни, можливість швидкого зв'язку з представником і онлайн-придбання товару.

Гідно налагоджене просування в соціальних мережах дозволить бути завжди на зв'язку з клієнтами, які кілька разів впродовж години оновлюють стрічку новин того або іншого соціального ресурсу.

Використовувати вже створені інтернет-інструменти для просування сайту: наприклад, системи з платою лише за клік по оголошенню — це "Яндекс.Директ", Google AdWords, "Бегун".