

Блонская А.А студент,

2 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский государственный университет,

Тольятти (Россия)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК.

Аннотация: Как лучше всего продвинуть свой товар или услугу на просторах интернета?

Ключевые слова: СМК. SMM. Услуги онлайн. Социальные сети. Товары. Аудиторская деятельность. Продвижение. Продвижение в социальных сетях. Услуги в интернете. Постинг на маркетплейсах.

MODERN TECHNOLOGIES OF PRODUCT PROMOTION ON THE MARKET.

Annotation: What is the best way to promote your product or service on the Internet?

Keywords: QMS. SMM. Online services. Social networks. Products. Audit activities. Promotion. Promotion in social networks. Services on the Internet. Marketplace posting.

В наше время есть огромное количество способов продвижения товаров. Тем более в период мировой пандемии число интернет ресурсов увеличилось в несколько раз. Все фирмы, салоны, магазины ушли на дистанционные продажи и продвижения. Карантин отменили, но многие так и решили остаться лишь на просторах интернета. Это же и касается

любых услуг, касающихся аудиторской деятельности. Но базу клиентов не так просто завести. Для этого нужно много вкладывать именно в онлайн продвижение. Размещение объявлений на разных платформах привлечет большее количество клиентов.

	Способы продвижения услуг в интернете	Средства:
Товар	Продвижение через посредников	Поисковая система
		Контекстная реклама
	Все способы продвижения	Социальные сети
		Информационная среда
		Баннеры, листовки
	Продвижение через прямой путь	Видео ролики

Зачастую очень сложно придумать уникальную продукцию, у которой не будет никаких аналогов, конкурентов. Сам процесс продвижения продукции в современном мире обходится компаниям очень дорого, занимает огромное количество времени и сил. Но хороший маркетолог всегда сможет продвинуть продукцию на современный рынок и завлечь покупателей. Для этого нужно использовать коммуникации в маркетинге, причем разные – в этом процессе можно продвигать услуги или свою деятельность для любого клиента, для того чтобы:

1. Будущие клиенты узнали о ваших товарах, какие у вас есть предложения и выгодные сделки для них.

2. Для покупателя важно запомнить то или иное место покупки. Задача – показать свои сильные стороны в товарах или услугах.

3. Уверить клиентов в том, что они делают правильный выбор. И именно эта покупка будет наиболее удачной для них.

Интернет

Интернет в данный момент уже можно сказать заменил реальную жизнь. Продвижение продуктов в интернете на данный момент занимается почти каждая фирма ,ведь если правильно построить рекламную структуру, то можно получить огромное число потребителей.

Затраты на интернет продвижение обычно дешевле в среднем в 4 раза. Количество пользователей интернета с каждым годом только растёт ,что говорит о повышении доли реальных покупателей в целом. Так же главной характеристикой интернета считается интерактивность ,или если по другому ,то обратная связь, взаимодействие с покупателем.

Интернет-ярмарки

В данный момент по всему миру начали активно развиваться так называемые интернет – ярмарками - это современная замена обычной ярмарки ,которая происходит в интернете.

В России существует отдельный портал с такими ярмарками – Межрегиональная интернет – торговая сеть , посещаемость которой доходит до одного миллиона в год . Подобным способом, члены данных ярмарок приобретают настоящие возможности расширения рынка сбыта собственного продукта ,так как один миллион посещений в год говорит о большой вероятности успеха.

В МИТС также используют криптографическую охрану для безопасности электронных подписей с помощью ресурсов , сертифицированных федеральным агентством правительственной связи и информации (ФАПСИ). Всероссийские интернет – ярмарки обладают несколькими преимуществами в сравнение с традиционными ярмарками:

- Участие стоит в 10-ки раз дешевле
- Отсутствует потребность расходовать средства на оформление стенда
- Возможность постоянного участия в ярмарках
- Экономятся ресурсы ,затрачиваемые на рекламу ярмарки
- Возможность быстро заключить сделку с помощью электронной подписи

Интернет-ярмарки популярны и пока держат свой статус успешной продажи товаров. Особенно в условиях пандемии живые встречи можно легко заменить таким мероприятием. Стоит помнить обо всех правилах и соблюдать требования сайтов.

Итог: в настоящий момент продвижение товаров или услуг онлайн играет ключевую роль. Покупатель всегда ищет выгоду, пытается найти скидки, акции и тд. Во всем обилии и разнообразии важно, чтобы заметили именно Вас. Для этого нужно правильно подходить к выбору площадок. Научными исследования доказано - на период с начала пандемии более 60 процентов продаж перешло на интернет-площадки.

Чем больше видов и способов продвижения затронуть, тем больше клиентов придёт. Простое правило, которое поможет не только в продвижение, но и в расширении ваших товаров или услуг.

Список используемой литературы:

1. Баша, В. Интернет как среда обитания

2. Благовещенский, А. Интернет без мусора

3. Беленький, А. Бизнес – перспективы социальных сетей