

УДК 339.138

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ООО «МЕГАТОП» В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Е. С. РАДЬКОВА, Р. Н. ДЫСЕНКОВ
Научный руководитель Л. А. КЛИМОВА
Белорусско-Российский университет
Могилев, Беларусь

Интернет сегодня стал неотъемлемым инструментом маркетинга. Интернет-маркетинг позволяет продвигать товары и услуги через интернет. Выделяют следующие инструменты коммуникаций в интернете: интернет-реклама, email-маркетинг, связи с общественностью, блоги и социальные сети, веб-сайт компании, стимулирование продаж.

В ходе исследования было изучено использование компанией «Мегатоп» инструментов интернет-коммуникаций. В результате было выявлено, что использование связей с общественностью, блога, социальных сетей и веб-сайта находятся на высоком уровне, стимулирование продаж – на низком, а интернет-реклама и email-маркетинг вовсе не используются. В связи с выявленными в интернет-коммуникациях предприятия недостатками были сформулированы рекомендации по совершенствованию по продвижению компании «Мегатоп» в сети Интернет.

В качестве стимулирования продаж в интернете «Мегатоп» использует только проведение розыгрышей на своем аккаунте в Instagram. Предлагается повысить количество используемых средств, добавив на веб-сайт предприятия акцию «-5 % на всю обувь при оформлении заказа в интернет-магазине «Мегатоп». Это позволит увеличить число продаж, осуществленных через веб-сайт компании.

Для исправления отсутствия интернет-рекламы у компании «Мегатоп», целесообразно начать использовать баннерную рекламу, которая будет показываться на тематических сайтах, связанных с модной индустрией, например, fcollection.by. Благодаря этому «Мегатоп» с высокой вероятностью привлечет внимание целевой аудитории к рекламируемой информации и компании и ее товарам в целом.

Также компании предлагается начать использовать такие виды email-маркетинга, как email-сообщения и благодарственные письма по email. Рассылка должна осуществляться участникам «Клуба друзей «Мегатоп». Через email-сообщения компания может сообщать своим клиентам об акциях, выходе новой коллекции, открытии новой торговой точки и других нюансах. Что касается благодарственных писем по email, они могут сопровождаться приятными презентами в виде скидки 5 % на следующую покупку. Использование email-маркетинга обеспечит компании «Мегатоп» эффективную коммуникацию со своей целевой аудиторией.

Таким образом, предложенные рекомендации будут способствовать повышению эффективности продвижения компании «Мегатоп» в сети Интернет.