

постійно мінливій місцевій, національній або глобальній економічній ситуації. З'єднання внутрішніх мереж з зовнішніми організаціями та ресурсами у поєднанні з інноваційним напрямом, дозволяє компаніям скористатися перевагами цих мереж – зниженням витрат і підвищенням ефективності у ще більш широкому масштабі.

Перелік використаних джерел:

1. Кендюхов, О. В. Брендінг: проблема схвалення оптимальних рішень / О. В. Кендюхов // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 93.
2. PROMOMix [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.promomix.net/print.php?root=9&item=637>.
3. Інтернет – один из важнейших способов продвижения бренда. Библиотека I2R. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.i2r.ru/static/257/out_22782.shtml.

Назарук Назарій

Тернопільський національний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

У зв'язку зі стрімким розвитком інформаційних технологій, збільшенням ролі глобальної мережі Інтернет та комплексної автоматизації галузей економіки, використання електронної комерції для підприємств стало важливим не тільки для збереження, але і для розширення позицій на ринку. Сьогодні Інтернет може бути не лише додатковим каналом реалізації продукції, але також інструментарієм вирішення окремих маркетингових завдань. В міру зростання загальної кількості відвідувачів мережі, вона перетворюється на основний маркетинговий канал.

Нижче приведені найбільш важливі причини необхідності використання Інтернету для розвитку бізнесу.

Нова економічна система

Розвиток Інтернету створив новий вид економіки, темпи зростання якої настільки колосальні, що вона вже встигла змінити саме традиційне поняття ведення бізнесу.

Сьогодні економіка являє собою систему, що використовує сучасні технології, і її основу складають підприємства, що активно переводять свій бізнес в Інтернет.

Корпорації, подібні Amazon.com і Ebay.com успішно домінують у галузях, в яких усього кілька років назад переважали компанії з традиційним типом ведення бізнесу.

Для того, щоб бізнес у мережі Інтернет був успішним, не обов'язково бути великою компанією. Підприємства малого і середнього бізнесу мають ті ж шанси на прибутковість, і більш того, відповідно до проведених досліджень, саме такі підприємства стануть рушійною силою електронної комерції.

Інтернет як ідеальне середовище для ведення бізнесу

Якщо у вас є звичайне місце продажу – ваша аудієнція клієнтів все рівно обмежена. В Інтернеті ж потенційними клієнтами є всі користувачі мережі, важливий лише механізм доведення інформації до них.

Створення і підтримка іміджу компанії

Веб-сайт компанії – це вже давно не розкіш і виконує безліч функцій, серед яких можна виділити наступні:

- зміцнює позицію і піднімає імідж компанії на ринку;
- є оперативним інструментом для відділів маркетингу і збуту;
- створює сприятливий ґрунт для подальшої діяльності й успішної конкуренції.

Розширення можливостей для клієнта

Забезпечення клієнта необхідною йому інформацією – один із ключових факторів успішного ведення бізнесу. Завдяки технології Інтернет підтримка клієнтів може бути більш ефективною й оперативною.

Доступність інформації

Всього кілька років назад компаніям було потрібно як мінімум кілька днів для того, щоб довести до клієнтів інформацію про випуск нової продукції або зміну специфікації. Сьогодні, завдяки Інтернету, Ви маєте можливість донести цю інформацію за кілька годин, опублікувавши її на сторінці свого веб-сайту.

Мінімізація витрат

Нові технології дозволяють зробити повний процес угоди, включаючи: комерційний запит, договір про купівлю і виставлення рахунку. Спрощення цих бізнес процесів дозволяє компаніям значно скоротити витрати.

Наприклад: процес здійснення угоди за допомогою Інтернету знижує витрати на закупівлю матеріалів на 5–10%, складські витрати на 25–50%, а адміністративні витрати по закупівлях навіть до 70%.

Можливість працювати 24 години на добу

Найбільша перевага online-бізнесу полягає в тому, що він доступний 24 години на добу з будь-якого місця як для вас, так і для ваших клієнтів і продаж здійснюється теж цілодобово. Фактичне місцезнаходження вашої компанії не має особливого значення, тому що контроль за здійсненням і проведенням угоди здійснюється за допомогою Інтернету.

Мінімальні первісні вкладення

Для створення веб-сайту немає необхідності у великих фінансових вкладеннях. Суми витрат значно нижчі в порівнянні з відкриттям звичайного магазину.

Можливість глобалізації

Суміщення технологій та можливостей Інтернету, як і рекламної справи, відкриває широкі можливості для реклами в мережі: по-перше, мережева реклама потребує набагато менше затрат як фінансових так і фізичних; по-друге, система керування рекламним процесом повністю автоматизована і включає в себе більш гнучкі налаштування компонентів рекламної кампанії; по-третє, мережева реклама може бути розглянута з точки зору таргетингу, який

сьогодні можна вважати більш вдалим та ефективним аналогом стратегії позиціонування і сегментації ринку в звичайній рекламі.

Отже, можна з впевненістю сказати, що в Україні створені всі можливості для успішного ведення бізнесу в мережі Інтернет. Успіх прийде до тих, хто використовує переваги та компенсує недоліки ведення інтернет-бізнесу.

Смоляк Віталій

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Формування глобальних інформаційних мереж призвело до трансформації існуючого комунікативного бізнес-середовища та появи його нового сегменту, який спричинив появу нових ринків з значною кількістю потенційних споживачів, що володіють високою купівельною спроможністю.

Оскільки інтернет-мережа надає нових ознак маркетинговому середовищу, зокрема: гіпермедійність, можливість створення віртуальної персональної взаємодії та інтерактивний характер комунікацій, виникає необхідність вироблення нового маркетингового підходу до управління процесом маркетингових комунікацій та формування каналів зв'язку зі споживачами. Зокрема такий підхід має враховувати безперервність використання інтернет-ресурсів та можливість приймання необмеженої кількості споживацьких запитів на товари і послуги у будь-який час та з будь-якого місця світу.

Динамічне зростання кількості користувачів інтернет-ресурсів, якісні характеристики таких користувачів, а також їхнє бажання знаходити і купувати різноманітні товари привертають значну увагу фахівців з маркетингу. З огляду на це, сьогодні інтернет-маркетинг вважають одним із пріоритетних напрямів розвитку будь-якого бізнесу, оскільки він дозволяє охопити практично безмежний ринок, на якому майже відсутні географічні, національні митні та інші бар'єри.

Віртуальний простір дає можливість оперативно налагоджувати контакт з будь-яким споживачем з допомогою широкого спектру новітніх комунікаційних засобів, таких як електронне листування, спілкування в соціальних мережах, обмін електронними повідомленнями тощо. Означені віртуальні канали комунікацій дозволяють здійснювати якісне інформування цільової аудиторії про нові продукти, індивідуальні пропозиції та інші маркетингові заходи, що призводить до підвищення рівня довіри до підприємства одночасно суттєво зменшуючи витрати, пов'язані з налагоджуванням та підтриманням традиційних маркетингових комунікацій.

Сьогодні інтернет-маркетинг виконує функції інноваційних цифрових комунікацій та дозволяє формувати і реалізовувати оригінальні маркетингові стратегії, втілювати будь-які бізнес-проекти, укладати угоди, здійснювати покупки та платежі, що надає йому ознаки глобального електронного ринку.