

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

Сьогодні важко уявити життя без користування соціальними мережами. За статистикою близько 80% відвідувачів інтернету використовують соціальні мережі. Саме це і зумовило переорієнтацію маркетингу на цей соціальний інтернет-ресурс. Соцмережі – це новий та модерний спосіб просування на ринку товарів та послуг. Проте, далеко не усім компаніям вдалося досягти успіху, використовуючи цей сучасний та цікавий вид маркетингової діяльності через недоцільне використання його ресурсів і можливостей. На нашу думку, зазначена проблема є актуальною.

Маркетинг у соціальних мережах (smm marketing) – завоювання лояльності цільової аудиторії шляхом спілкування з потенційними і фактичними клієнтами у соціальних мережах [1]. Це одна з найбільш економічно ефективних стратегій, яку підприємство може використати для збільшення продажів та накопичення цільової аудиторії. Насправді, ми певною мірою залежні від наших гаджетів та програм. Кожного дня ми перевіряємо оновлення та нові пости у наших акаунтах соціальних мереж безліч разів, не надаючи цьому вагомому значення. Витрачаємо години на перевірку й оновлення стрічки й тим самим марнуємо свій час. Проте, можливо використовувати соціальні мережі й у маркетингових корисних цілях.

Так, за дослідженнями Statista, 70% населення США мають принаймні один профіль у соціальних медіа. До 2021 року число світових користувачів соціальних медіа, як очікується, сягне близько 3,1 мільярда осіб [2]. За дослідженнями Marketing Sherpa, 95% дорослих у віці від 18 до 34 років, ймовірно, слідкують за брендами у соціальних мережах. Користувачі слідкують за брендами, тому що вони вважають зміст інформації про кампанії у соціальних медіа цінною [2]. Зміст інформації, яку компанія пропонує користувачу, сприяє її популярності серед користувачів інтернету. Побачивши відомості у кількох соціальних медіа, існуючі клієнти можуть краще ознайомитися з компанією, що може підвищити їхню зацікавленість у повторній покупці.

Іще одним способом залучення аудиторії є профілі у соціальних мережах. Кожна публікація здатна залучити нових відвідувачів на сайт. Проте, зміст публікації повинен бути якісним та містити певну цінність, щоби зацікавити користувача. Якщо ви вирішите зробити рекламу у соціальних медіа важливою частиною вашої стратегії, ви виявите, що маркетинг у соціальних медіа є рентабельним, адже розміщувати платну рекламу у таких соціальних мережах, як Facebook та Twitter, порівняно недорого. Незалежно від величини вашого бюджету ви все одно можете впливати на ці канали, щоб досягти популярності

та конвертувати її у нових потенційних клієнтів. Важливим фактором є ваша присутність у соцмережах, оновлення публікацій та регулярна перевірка свого профілю та внесення змін у нього за потреби.

Профіль у соціальних медіа дозволяє не лише продемонструвати особистість вашого бренду, він також є ефективним засобом дослідження ваших галузевих конкурентів. Соціальні медіа є чудовим способом отримати відомості про ваших конкурентів через посилання на них у соціальних медіа, дізнатися про продукти, які вони рекламують, кампанії, які вони проводять, про рівень їхньої взаємодії із підписниками. Перегляд соціальних акаунтів конкурентів може допомогти вам переконатися, що ваш маркетинг виділяється та є унікальним для вашого бренду.

Взаємодія із наявними та потенційними клієнтами у соціальних мережах допомагає будувати міцніші стосунки із ними. Фактом є те, що споживачі частіше купують у рекомендованих брендів. Соціальні медіа також дозволяють краще зрозуміти, якою є поведінка ваших клієнтів в Інтернеті. До прикладу, ви можете скористатися платформою аналітики у Facebook, щоби побачити, які типи контенту є найбільш популярними на вашому цільовому ринку. Ви також можете виміряти конверсії для публікацій та оголошень на різних каналах, щоби побачити, які рекламні кампанії є ефективними й які потребують удосконалення.

Маркетинг у соціальних медіа – це заходи, спрямовані на створення контенту для просування вашого бізнесу та продуктів на різних платформах соціальних медіа, таких як Facebook, Instagram, Twitter. У теперішній час соціальними мережами користуються мільярди людей, тому численні підприємства та маркетологи використовують цей спосіб для просування своєї продукції та взаємодії із клієнтами. Отже, реалізація маркетингової стратегії бізнесу у соціальних мережах дозволяє збільшити кількість підписників, покращити залучення клієнтів та збільшити кількість конверсій.

Список використаних джерел

1. Соціальні засоби комунікації. 15 причин, чому маркетинг через соціальні медіа є обов'язковим для кожного малого бізнесу. URL : <https://www.lyfemarketing.com/blog/marketing-through-social-media/>
2. Webbranding Digital Маркетинг в соціальних мережах (SMM) URL : <https://webbranding.ua/uk/marketing-v-socialnyx-setyax-smm/>