

3. Шваб К. Четверта промислова революція: переклад з англійської / Клаус Шваб. Москва: Видавництво «Е». 2017. 208 с.

4. Dawson A., Hirt M., & Scanlan J., (2016). The economic essentials of digital strategy. McKinsey Quarterly. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-economic-essentials-of-digital-strategy> (дата звернення 25.03.21)

5. Fenwick N., (2015). The State Of Digital Business 2016 to 2020. Forrester. URL:[http://blogs.forrester.com/nigel\\_fenwick/15-12-08the\\_state\\_of\\_digital\\_business\\_2016\\_to\\_2020](http://blogs.forrester.com/nigel_fenwick/15-12-08the_state_of_digital_business_2016_to_2020) (дата звернення 24.03.21)

*Саламон Інна, Братко Олександра*  
Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль

## **ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Новою формою та каналом розповсюдження продукції на міжнародних ринках є використання цифрових технологій у маркетинговій діяльності. На сьогодні, більшість людей проводить багато часу у Інтернет-мережі, тому у просуванні продукції потрібно більшою мірою приділяти увагу на цьому середовищі.

У сучасних умовах для поширення інформації про продукцію активно використовують цифрові технології, такі як телебачення, Інтернет, соціальні мережі, тощо. Використання онлайн-середовища – це головна особливість для привертання уваги споживачів. Інтернет дозволяє купувати та продавати товари і послуги через онлайн-платформи, що призводить до значного зростання електронної торгівлі. Так, наприклад, середньостатистичний великобританець витрачає майже 900 євро для покупки в Інтернет-мережі. [2].

Веб-сайт чи сторінка в соціальній мережі пропонує різні переваги, такі як доступ до світового ринку, оскільки товар можна продавати з будь-якого куточка світу. А цифрова реклама є миттєвим зв'язком з клієнтами на будь-якій відстані. Проблеми з обслуговуванням клієнтів можна вирішити швидше за допомогою чатів у соціальних мережах, а також клієнти швидше дізнаються про розпродажі та акції.

Створення власного веб-сайту є важливим аспектом для просування продукції, який розповідатиме споживачеві про компанію та про асортимент товарів. Близько 50% мобільних пошукових запитів закінчуються покупкою. В даному випадку є важливою пошукова оптимізація сайту (SEO), для того щоб залишатись видимим на сторінках результатів пошуку. Для подальшого успіху SEO можна використовувати такі інструменти як DeepCrawl, Moz та інші. [1].

Для ефективного продажу продукції на міжнародних ринках є розміщення оголошень в соціальних мережах. Адже успіх залежить від популярності

бренду у споживачів. Для вдалої онлайн стратегії потрібно бути знайомим з кожною платформою та зосередитись на залученні цільової аудиторії. Впізнаваність бренду та збільшення кількості відвідувачів сайтів є результатом використання соцмереж у просуванні продукції.

В свою чергу, використання електронної пошти – швидкий, гнучкий та ефективний спосіб зв'язку з клієнтами. Інформування споживачів електронною поштою практично не несе витрат, що є однією з найголовніших переваг і є менш нав'язливим у порівнянні з мобільним зв'язком.

Отже, використання цифрових технологій у просуванні продукції має значні переваги, на відміну від традиційного маркетингу. Це доступ до великого об'єму даних, встановлення довготермінових зв'язків із клієнтами, масове охоплення аудиторії. Легко вразити величезною різноманітністю ринку, але головне – визначити, чого саме бажає досягти бізнес. Стратегія та встановлення цілей полегшить виявити особливі інструменти у цифровому маркетингу.

Саме технологія робить значний вплив на маркетингову стратегію з точки зору обробки, збору, обміну, аналізу, персоналізації інформації, що призводить до зменшення витрат, ефективніших маркетингових процедур та покращення рівня задоволеності споживачів.

#### **Перелік використаних джерел:**

1. Matthew Rooke. 6 digital marketing technologies. *The Leather Market*. 2020. URL: <https://www.fiftyfiveandfive.com/6-digital-marketing-technologies/>
2. Що таке електронна комерція? Як роблять онлайн-покупки українці, європейці та американці?. 2018. URL: [https://tvoemisto.tv/news/shcho\\_take\\_elektronna\\_komertsiya\\_yak\\_roblyat\\_onlaynpokupky\\_ukraintsi\\_ievropeytsi\\_ta\\_amer\\_ukantsi\\_93469.html](https://tvoemisto.tv/news/shcho_take_elektronna_komertsiya_yak_roblyat_onlaynpokupky_ukraintsi_ievropeytsi_ta_amer_ukantsi_93469.html)