

УДК 004

## **ПРОБЛЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С ПОМОЩЬЮ SMM И РЕКЛАМЫ САЙТА**

Цихоня Н. С., студент гр. Пим-201, 1 курс  
Научный руководитель: Трофимов И. Е., доцент  
Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева, г. Кемерово

Основной целью маркетинга является привлечение новых клиентов и удержание уже имеющихся. Для успешного ведения бизнеса предпринимателю требуется распространять информацию о своей продукции потенциальным клиентам. Но как продвигать свой товар именно тому, кто действительно может им заинтересоваться? Для этого существует такой метод продвижения, как интернет-маркетинг. В него входят такие инструменты, как разработка и продвижение веб-сайта, SEO-оптимизация, SMM, контекстная реклама, таргет и прочие виды продвижения.

Интернет-маркетинг – это действия, направленные на продвижение товаров и услуг в интернете [1].

У интернет-маркетинга есть важные преимущества, которые отличают его от классического [2]:

- **Интерактивность.** В интернете можно напрямую взаимодействовать с аудиторией, поддерживать связь с клиентами и контролировать ситуацию.
- **Таргетирование.** Это механизм, позволяющий выделить из общей массы аудитории только целевую и показывать рекламу только ей.
- **Веб-аналитика.** Она помогает понять, какие действия оказались максимально эффективными и привлекли на сайт больше посетителей, которые потом конвертировались в покупки.

Создание и продвижение веб-сайта – это мощнейший канал привлечения клиентов. Сайт помогает:

- сформировать бренд;
- повысить узнаваемость компании;
- привлечь покупателей, интересно подавая товар;
- удержать имеющихся клиентов новыми предложениями.

Для создания сайта необязательно обращаться к профессионалам, отдавая большую сумму денег. Существуют специальные конструкторы сайтов, где каждый может собрать себе

страницу-лэндинг, которая будет продвигать товар. Это отличный вариант для первого пробного сайта. Главная задача landing page в том, чтобы побудить посетителя на целевое действие, будь то: «покупка», «заказ», «запись» или «регистрация».

Данный вид сайта упрощает восприятие информации, так как предоставляется полное описание товара или услуги, а структура страницы построена таким образом, чтобы посетитель не забывал об основной цели своего визита.

Конечно, в построении бизнеса от сайта зависит многое, но его наличие не гарантирует увеличение продаж. Главную роль в продвижении решает правильно настроенная реклама.

Самыми распространенными вариантами продвижения в интернете являются [3]:

- Контекстная реклама – объявления, которые показывают в выдаче поисковых систем по определенным запросам.
- Таргетированная реклама – объявления в соцсетях. Главная особенность такой рекламы в том, что вы показываете объявления целевой аудитории, а не тем, кто ищет ваш товар.
- SEO – это оптимизация в поисковых системах. То есть когда ваш сайт выходит на первые места по определенным запросам.
- SMM – продвижение в социальных сетях. Вы оформляете свою группу или сообщество и привлекаете подписчиков, а потом взаимодействуете с ними.

Пользоваться всеми возможными способами продвижения не целесообразно, так как, во-первых, на это требуется большое количество денег, а во-вторых не все из вышеописанных вариантов имеют высокую эффективность в продвижении таких товаров, как кукольные домики и дорожные городки из дерева. Поэтому за основу нужно брать методы продвижения, где товар будет показываться только целевой аудитории. А также для продвижения данной продукции нужна история, наглядность, «изнанка» бизнеса, общение с аудиторией и много актуального и интересного контента.

Поэтому пара SMM – Таргетированная реклама на веб-страницу – это основные методы, с помощью которых можно успешно продвигать товарный бизнес, правильно подобрав целевую аудиторию и разработав контент-план для социальных сетей.

Чтобы продвинуть свой бизнес, помимо качественного товара и большого количества положительных отзывов, нужно применять и другие методы привлечения и удержания клиентов. Не стоит забывать, что важны не только денежные вложения, но и умственные, и физические. Эффективно

построенная маркетинговая стратегия позволяет получить максимальную отдачу ваших вложений и толчок для дальнейшего существования бизнеса.

### Список литературы:

1. 5 эффективных метода интернет-маркетинга. URL: <https://www.obrazstroy.ru/blog/5-effektivnykh-metoda-internet-marketinga/> (дата обращения 22.02.2021)
2. Из чего состоит интернет-маркетинг // Интернет-маркетинг с нуля. URL: <https://tilda.education/courses/marketing/internet-marketing-beginning/> (дата обращения: 22.02.2021).
3. Способы продвижения в интернете. URL: <https://soldimarketing.ru/prodvizhenie-v-internete/sposoby-prodvizheniya-sayta/> (дата обращения: 22.02.2021).