

ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ПРОДАЖ В ІНТЕРНЕТІ

студент гр. МК-21 **Тесленко. Л.А.**
Сумський державний університет (Україна)

Інтернет-маркетинг (англ. internet marketing) – це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, що зачіпає основні елементи маркетинг-міксу: ціна, продукт, місце продажу та просування [1].

Інтернет дозволяє ефективно, перспективно і недорого просунути товари. На перший погляд здається, що це просто, але ні, досить важко, адже потрібно продумати всі деталі.

Для того, щоб користувач купив саме у вас, необхідно виділитися і просувати свій сайт і свій бренд, вміти ненав'язливо, але активно нагадувати про себе потенційному покупцеві. Для цього не потрібний мільйонний бюджет, є безліч недорогих і ефективних інструментів інтернет-маркетингу.

Багато Інтернет-підприємців недооцінюють той контент, який безпосередньо пов'язаний з їх товарами та послугами. У той же час точна назва товару і відповідний йому опис – це додатковий плюс до довіри і здійснення покупки. Довіра відвідувача насамперед ґрунтується на сприйнятті вашої пропозиції. Викладайте інформацію про ваш товар грамотною і простою мовою.

За нашими даними при купівлі нового товару 93% користувачів приймають рішення, ґрунтуючись на його зовнішньому вигляді. Товари з зображеннями користувачі переглядають на 30% частіше, ніж товари без картинки. При купівлі того чи іншого товару 85% споживачів ставлять на перше місце колір. Після перегляду відеоогляду 52% покупців більш впевнено приймають рішення про покупку. Таким чином, відео дозволяє усунути проблему продажу через інтернет – неможливість доторкнутися і всебічно розглянути товар - і підвищує ступінь довіри до магазину.

Імейл-маркетинг – це майже безкоштовний і дуже дієвий інструмент для збільшення повторних продажів, утримання і повернення клієнтів. За статистикою, в електронній комерції майже 50% продажів відбувається завдяки імейл-маркетингу. Витрати на користування сервісом для проведення розсилок складають 700-1000 грн. на рік при базі передплатників до 10 000 [2].

Імейл-маркетинг більш ефективний інструмент для збільшення продажів, ніж залучення покупців в соціальних мережах. Одна імейл-розсилка може збільшити кількість замовлень в інтернет-магазині в 2-3 рази. Для початку роботи з розсилками необов'язково писати довгі листи або володіти талантом копірайтера. Досить спробувати найпростіші інструменти в будь-якому із сервісів розсилок.

Відгуки. При здійсненні замовлень більша половина користувачів звертають увагу на відгуки при здійсненні замовлення і вони для них є важливими при ухваленні рішення про покупку. Користувачі не вірять у правдивість відгуків, якщо бачать лише позитив. А наявність негативних відгуків здатне збільшити час, проведений відвідувачем на сайті, в середньому в чотири рази. Негативні відгуки з оперативною відповіддю або вирішенням проблеми незадоволеного покупця збільшують імовірність покупки в 2 рази. Не тільки позитивні, але і негативні відгуки можуть дуже відчутно допомогти продажів інтернет-магазину.

Контекстна реклама - це короткі текстові оголошення з оплатою за клік, покликані привернути на сайт рекламодавця цільову аудиторію для збільшення продажів товарів і послуг. Це ефективний спосіб залучення покупців до інтернет-магазину. Характеризується: широким колом охоплення потенційних покупців; можливе створення текстового або медійного рекламного оголошення; оплата за клік дозволяє економити бюджет компанії і платити тільки за відвідувачів; велика кількість інструментів для технічної реалізації поставлених цілей і оптимізації рекламних кампаній.

Використання даних інструментів Інтернет-маркетингу дає можливість ефективно вести бізнес в мережі Інтернет Це дає можливість знижувати витрати виробництва, здійснювати ефективні маркетингові дослідження, автоматизувати процеси купівлі-продажу та інформування клієнтів, проводити аналіз ринку, підвищувати ефективність взаємодії покупця і продавця.

1. Інтернет-маркетинг: [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-маркетинг>

2. Інтернет-маркетинг: п'ять ефективних інструментів продажів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.liga.net/opinion/193250_internet-marketing-pyat-effektivnykh-instrumentov-prodazh.htm.

Науковий керівник: асистент **Ващенко Т.В**