

**ПУТИ И СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ СЕТИ ИНТЕРНЕТ***И.В. Дубик, 4 курс**Научный руководитель – А.О. Васильченко, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет*

Конкурентная среда вынуждает фирмы различных сфер деятельности регулярно привлекать внимание потенциального потребителя к продукции. Реклама играет огромную роль в деятельности предприятий торговли: она дает потребителю новые знания, опыт, формирует потребности человека, усиливает удовлетворенность от покупки. С помощью рекламы торговые компании осваивают новые рынки сбыта, увеличивают объемы продаж, что обеспечивает рост их доходов, стабильность и уверенность в будущем [1, с. 179].

В данном исследовании нами были рассмотрены пути и средства повышения эффективности рекламной деятельности средствами сети Интернет на примере ЧУП «Гусаров Групп». Компания существует на рынке более 9 лет, представляет собой digital-агентство полного цикла в Минске, которое предоставляет широкий пакет услуг по созданию, продвижению сайта, консалтингу в сфере интернет-маркетинга и занимается продажей образовательных курсов по SEO, SMM, текстовой рекламой и интернет-маркетингом. Слоганом ЧУП «Гусаров Групп» является: «Продвигаем бизнес, а не сайт», что является принципом работы и означает, что компания анализирует все сферы деятельности бизнеса заказчика и разрабатывает стратегию не только для конкретной задачи, а и бизнеса в целом. Если заказчик приходит с целью увеличения конверсии на сайте, ЧУП «Гусаров Групп» выполняет не только поставленную задачу, но и дает рекомендации по улучшению других аспектов деятельности, тем самым продвигая не только сайт, но и бизнес.

Эффективность рекламной кампании зависит от высоко квалифицированных кадров, показатели текучести кадров, а также коэффициента по выбытию кадров достаточно низкие. В 2020 году ЧУП «Гусаров Групп» приняло на работу 9 специалистов, что на 3 больше, чем в 2019 году. Расширились отделы маркетинга и продаж. Кадровая составляющая предприятия развивается стабильно.

Одним из инновационных методов повышения эффективности рекламной деятельности является чат-бот Андрея Гусарова в Telegram. Он дает полезный контент исходя из потребностей клиента и приглашает на вебинары, которые являются частью воронки продаж образовательных курсов. Конверсия составляет 0,38%. Показатель кликабельности (CTR) остается низким в связи с тем, что чат-бот был внедрен 1 марта 2021 года и еще не доработан под целевую аудиторию – это хороший результат. Всего за период с 1 по 7 марта было получено 54 отклика от клиентов, из них 48 – целевые визиты на сайт edugusarov.by

Вебинар является частью пути потенциального клиента и воронки продаж. Андрей Гусаров в прямом эфире отвечает на вопросы слушателей, предоставляет демо-версию курсов по интернет-маркетингу, показывает презентацию, дает полезную информацию как начинающим маркетологам, так и собственникам бизнеса и тем самым прогревает целевую аудиторию.

ЧУП «Гусаров Групп» оплачивает копирайтерам написание статей, которые предполагают подборку топ-лучших курсов с ссылкой на сайт компании (edugusarov.by) и осуществляет про-

движение на других сайтах. Эта подборка пишется с уклоном на выбор курсов по интернет-маркетингу ЧУП «Гусаров Групп», описываются преимущества и недостатки.

ЧУП «Гусаров Групп» является лучшим Digital- агентством по версии Google и Яндекс. Компания использует все рекламные каналы, разрабатывает стратегии, приводит трафик и лиды, оптимизирует конверсию, анализирует показатели и правильно распределяет маркетинговый бюджет. В агентстве развита система документооборота между отделами и службами. По результатам анализа финансово-экономической деятельности можно сказать, что компания динамично развивается за счет новых услуг, курсов по интернет-маркетингу и выхода на новые рынки. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг в 2019 году выросла на 1064 тыс. р. в сравнении с 2018 годом, а в 2020 году – на 1229 тыс. р. в сравнении с предыдущим годом, при этом соотношение удельного веса себестоимости в структуре выручки растет несущественно, показатели чистой прибыли также увеличиваются, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности компании. Увеличение выручки говорит об улучшении качества предоставляемых услуг, налаженных каналах сбыта и эффективных рекламных мероприятиях. Основной доход приносят образовательные курсы.

У компании есть 2 сайта: gusarov-group.by и edugusarov.by. Первый сайт предназначен для собственников бизнеса, которые могут заказать различные виды услуг для оптимизации процессов. Второй сайт – для покупателей курса по интернет-маркетингу, который лично проводит Андрей Гусаров. Предлагаются различные скидки при покупке курса заранее или полной оплате. ЧУП «Гусаров Групп» развивает не только бизнес своих заказчиков, но и свой бренд. Этому свидетельствуют страницы в социальных сетях, где Андрей Гусаров часто обновляет ленту полезным контентом, проводит бесплатные вебинары и эфиры. Внедрение чат-бота в Telegram уже приносит трафик на сайт, но требует доработки. Рекламная кампания в Яндекс.Директ, Google Ads, таргет@Mail.ru оказалась эффективной и принесло ЧУП «Гусаров Групп» 3083 бел. р. чистой прибыли. Затраты копирайтерам на написание статей и их размещение на различных сайтах окупились и принесли компании 1138 бел. р. чистой прибыли.

Проанализировав маркетинговую деятельность компании, нами предложены различные мероприятия по совершенствованию рекламной деятельности ЧУП «Гусаров Групп». К ним относятся: реклама в газете «Аргументы и факты», размещение наружной рекламы, таргетированная реклама в Facebook, Instagram, LinkedIn, раздача листовок. С целью совершенствования рекламной деятельности ЧУП «Гусаров Групп» рекомендуется внедрить новый медиаплан на 2021 год. В программе описаны оптимальные каналы размещения рекламы, проводимые с целью увеличения заявок на покупку курсов по интернет-маркетингу ЧУП «Гусаров Групп», а также рассчитаны затраты на их реализацию. После реализации медиаплана рекламная деятельность на ЧУП «Гусаров Групп» может организовать 2 группы в один набор на курсы по 20-25 человек. Прирост выручки от реализации составит по результатам исследований 5% или 154,4 тыс. р. Годовая экономия себестоимости по заработной плате составит 20,83 тыс. р. Условно-годовая экономия от внедрения мероприятия – 28,33 тыс. р. Индекс роста выручки в результате проведения рекламной кампании – 5%. Так как индекс положителен, то вложения - эффективные.

Составлена карта путешествий клиента образовательных курсов по интернет-маркетингу ЧУП «Гусаров Групп». На каждом этапе описаны действия клиента, точки контакта, цели и ожидания, барьеры и пути их преодоления. Главными барьерами являются:

- 1) страх, что курсы закончить можно, а работу не найти
- 2) всем студентам выдается один и тот же документ об окончании, независимо от оценок при обучении, результатов
- 3) нет оплаты по ЕРИП
- 4) не сразу понятно, как оформлять домашнее задание, прикреплять его.

Предложены пути их преодоления. Это нужно для того, чтобы у клиента не было никаких возражений и он гарантированно пришел к покупке курса, а после – оставил положительный отзыв и привлек новых клиентов. Компания имеет следующие точки роста, а именно: статьи в Google о профессии интернет-маркетолога, сайт jobs.tut.by, сайты на первой странице Google, социальные сети, контекстная реклама, заявка на пробный урок, отзывы, обратный звонок от Андрея Гусарова, сат-бот, контакты, группа в Telegram, платформа Антитренинги, мобильная связь, бесплатные вебинары. Все это поможет повысить эффективность рекламной деятельности компании.

Список использованной литературы

1. Скворцова, А. Н. Рекламная деятельность в торговле: учеб. пособие / А.Н. Скворцова, Е.В. Логинова, Д.В. Чернова. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2018. -283 с.
2. Официальный сайт ЧУП «Гусаров Групп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gusarov-group.by – Дата доступа: 05.04.2021.