

Юшкевич В.С., Зборина И.М.

ТРЕНДЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
Полесский государственный университет

Аннотация: Интернет-маркетинг развивается очень быстро, и успевать за новостями и рекомендациями действительно непросто. Всегда хочется заглянуть в будущее и попробовать предсказать тенденции электронного маркетинга в следующем году. Как показывает практика, с годами основные принципы не так уж меняются. Поэтому в данной работе рассмотрены инструменты и услуги, которые помогают в интернет-маркетинге.

Abstract: Internet marketing is developing very rapidly, and keeping up with the news and recommendations difficult. We always want to look into the future and try to predict the trend of email marketing in next year. Practice shows that over the years, the basic principles are not so changed. Therefore, this paper discusses the tools and services that help in online marketing.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, мобильная оптимизация, пользовательские факторы, взаимодействие с потребителем

Keywords: internet marketing, mobile optimization, user factors, customer interaction

Интернет-направление в маркетинге - это одно из самых быстро прогрессирующих и динамически изменяющихся. Это обусловлено тем, что технологии не стоят на месте, постоянно предлагая маркетологам все более совершенные способы осуществления онлайн-продаж и привлечения потенциальных покупателей. Также не стоят на месте и инструменты аналитики, которые не только позволяют отслеживать то, насколько эффективно расходуются бюджеты, но и находить слабые места в самой системе продаж.

По мере роста рынка интернет-торговли меняется и потребитель. Люди все больше доверяют Интернету и все чаще и больше покупают в Сети. Кроме того, электронная коммерция стала существенно влиять на традиционные продажи. В сознании потребителей онлайн-торговля и офлайн-торговля постепенно смешиваются, перестают конкурировать и становятся взаимоопыляемыми элементами процесса покупок [3].

Происходит изменение стратегий маркетинга: классические инструменты отходят на второй план, уступая место современным и инновационным.

Конечной целью интернет-маркетинга является увеличение прибыли предпринимателя или компании. Достижение данной цели происходит исключительно благодаря привлечению посетителей (подписчиков) Интернет-ресурса и их трансформации в потенциальных, а затем в лояльных покупателей.

В 2022 году новые методы интернет-маркетинга включают в себя совокупность трендов:

- персонализация и диалог с покупателями;
- понимание человеческой психологии;
- автоматизация процесса;
- соотношение качества и прозрачности рекламного материала.

Так как в интернет-маркетинге одним из глобальных трендов является персонализация, задачей специалиста становится формирование такого рекламного сообщения, которое в наибольшей степени отвечает особенностям потенциального клиента.

Процесс персонализации направлен на выявление триггеров, которые побуждают клиента делать определенный выбор. Новые сервисы помогают изменять имя в почтовой рассылке, чтобы письма выглядели адресно, и показывать пользователю контент, релевантный его истории взаимодействия с ресурсом. В качестве примера можно привести музыкальные стриминговые сервисы, обладающие способностью собирать персональные плейлисты на основе того, что пользователь ищет, чему ставит лайки и дизлайки.

Маркетинг ключевых клиентов, как можно перевести Account-based Marketing (ABM), самая эффективная стратегия для среднего и большого бизнеса [4]. Данная тактика является приоритетной для компаний с длинными циклами продаж и высоким чеком, позволяющая добиться 25% конверсии. ABM позволяет на ранних этапах отсеять менее ценные компании и обеспечить полную согласованность маркетинга и продаж. Поддерживается жизнеспособность бизнеса, расценивая индивидуального клиента как целый рынок.

Особый интерес вызывает разработка интегрированной цифровой маркетинговой стратегии по нескольким каналам. Многоканальный маркетинг разрешает клиентам совершать транзакции в каждом канале. Результат внедрения инструмента - рост продаж, повышение степени удержания покупателя и его вовлеченности.

Все большую востребованность и распространенность в различных областях деятельности приобретает интеллектуальный анализ данных. Прогресс в этом направлении был подхвачен многими компаниями, они стали использовать технологии на основе искусственного интеллекта для автоматизации и усиления своих маркетинговых программ. Примерами введения являются: умные чат-боты, управление контекстной рекламой, голосовой поиск, с которыми мы сталкиваемся все чаще и чаще. Технология искусственного интеллекта неопределима для сбора и анализа данных, а также для принятия решения на их основании.

Важнейшим трендом сферы SEO продолжит оставаться мобильная оптимизация. Осуществление оптимизации под мобильные устройства предполагает адаптацию контента для изучения с помощью смартфонов и иных гаджетов.

Ещё один важный тренд 2022 года - пользовательские факторы. В 2022 увеличивается ценность не только непосредственно трафика, но и таких показателей как:

- продолжительность пребывания на сайте;
- процент и количество отказов;
- переходы по имеющимся внутренним ссылкам;
- прямые посещения сайта, при которых пользователем в строку поиска вводится точный адрес интернет-магазина (либо название);
- скорость возврата в выдачу поиска.

В 2023 году важным фактором станет конверсия, которая сможет рассказать, что интернет-ресурс является релевантным, то есть соответствует важнейшим требованиям клиентов, готовых покупать услуги или товары.

Ещё одним трендом будет постоянное отвечающее современным реалиям и мировым тенденциям обновление. Чем более актуальный, полезный и экспертный контент, тем больше посетителей. В 2023 также возрастут требования, предъявляемые к смысловой нагрузке. Контент должен составляться по определённому плану, с обязательным семантическим (SEO) ядром. Лучшие маркетологи утверждают, что в будущем году в тренде будет больше визуализации и меньше текстового контента. Любые информационные блоки лучше всего представлять в виде картинок, информационных графиков, слайд-шоу, коротких роликов либо же иллюстраций [2].

Максимальная безопасность, предполагающая защиту от утечки персональных и тем более платёжных данных остается актуальной и в следующем году. Будет продолжаться активный повсеместный

переход к применению SSL-сертификатов, предотвращающих кражу информации. Наличие такого сертификата не прямо, но косвенно влияет на ранжирование и улучшает поведенческие факторы, приводит больше посетителей.

Индустрия интернет-маркетинга совершенствуется и изменяется до неузнаваемости. Социальные сети из простых площадок для общения превратились в мощные каналы торговли; поисковые системы улучшают свои алгоритмы для отслеживания недобросовестных сайтов и мошенничества [1].

Из сказанного становится очевидным то, что понимание трендов и их умелое применение способны поднять бизнес н0а определенную ступень. Достижение цели возможно только через формирование положительного имиджа компании, повышение узнаваемости бренда на рынке, повышение лояльности потребителей и постоянный трафик целевой аудитории.

Список литературы

1. Главные тренды интернет-маркетинга [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://crystal-digital.ru/blog/glavnye-trendy-internet-marketinga-v-2021-godu/>.

2. Как применять методы SEO и контекстной рекламы в продвижении [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://profi.holiday.by/novosti/item/1402>.

3. Основные тренды рынка интернет-рекламы Беларуси [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://marketing.by/analitika/osnovnye-trendy-rynka-internet-reklamy-belarusi-ot-vi-minsk>.

4. Полное руководство по Account Based Marketing. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://clck.ru/Xb7Zh>.