

## АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ

Верясова А.Н., Санин А.А.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

Today search for consumers has become a complex task for marketers. This is due to modern development of society and advertising. Advertising on the fences isn't working any more and for good sales we have to comprehensively improve the distribution channels. Promotion of products on the internet has become a real panacea because of the relatively low cost of the advertising campaign on the Internet and high-quality effects resulting from Web marketing.

В условиях современного развития рынка найти целевого потребителя становится сложной задачей, поэтому компании вынуждены постоянно оптимизировать каналы сбыта и искать новых потребителей. Большинство предприятий используют стандартные виды продвижения с целью распространения информации о продукции – рекламные буклеты и реклама в газетах, которые имеют минимальную конверсию. Поэтому существует необходимость поиска новых путей продвижения товара на рынок с целью его доведения конкретному целевому сегменту рынка. С развитием IT-индустрии такая возможность продвижения появилась в виде веб-маркетинга, который представляет собой комплекс инструментов, методов и подходов, позволяющих компании эффективно функционировать в среде Интернет.

Продвигать свой бизнес в среде Интернет можно с помощью таких инструментов, как собственный сайт, социальные сети, тематические форумы и различные порталы, веб-ресурсы и блоги. Основной составляющей веб-маркетинга является оптимизация бизнеса в Интернете.

В результате анализа литературных источников, а также научных трудов специалистов в исследуемой области к основным максимально влиятельным методам оптимизации бизнеса в Интернете можно отнести следующие:

- SEO, SMO, SMM, SEM оптимизация необходимая для улучшения видимости ресурса в сети интернет;
- рекламное продвижение (медиа-реклама, контекстная реклама и другие виды продвижения);
- улучшение лояльности и узнаваемости пользователями поисковых систем, а также социальных сетей и сторонних ресурсов к продвигаемой торговой марке;
- продвижение в медиа-среде;
- вирусный маркетинг.

Общение любого клиента с продавцом посредством Интернет происходит через веб-сайт последнего. Веб-сайт – это совокупность логически связанной гипертекстовой информации, оформленной в виде отдельных страниц и доступной в сети Интернет [1].

Практически любой сайт создается с целью получения прибыли от его функционирования, поэтому целесообразно представить основные принципы и инструменты оптимизации бизнеса в интернете.

Таблица 1 – Основные инструменты используемые для популяризации веб-сайта

Название	Характеристика
SMO (Social Media Optimization)	Комплекс мер, направленных на привлечение на сайт посетителей из социальных сетей, путем оптимизации сайта под социальные сети, а также их интеграция.
SMM (Social Media Marketing)	Комплекс действий, направленных на привлечение на сайт посетителей из социальных сетей, путем оптимизации групп и личных страниц, информирования друзей и подписчиков об новых услугах.
SEM (Search Engine Marketing)	Комплекс мероприятий, направленный на увеличение посещаемости с поисковых машин, путем распространения рекламы на сторонних ресурсах, а также покупки контекстной рекламы в поисковых системах.
SEO (Search Engine Optimization)	Комплекс специальных мер и действий, предпринимаемых для улучшения позиций веб-ресурса в результатах выдачи поисковых систем, частично является элементом SEM.

Веб-сайт выполняет следующие основные задачи:

- бесплатное предоставление информации или услуг. На самом деле предоставление информации или услуг – это средство привлечения посетителей к данному ресурсу для получения, к примеру, статистической информации либо для показа рекламы, если это рекламная площадка;
- реклама продукции, услуг, идей. Правильно созданный веб-сайт с легкостью приведет клиента к заключению о необходимости покупки товара, или услуг, или идей, пропагандируемых на нем;
- продажа товаров, услуг, информации, идей. У современного человека нет много времени для похода по магазинам. Поэтому возможность заказа товаров и услуг, не отходя от компьютера, значительно расширяет возможности и клиента, и продавца;
- поддержка клиентов.

Целью оптимизации сайта является придание сайту характеристик и параметров, способствующих индексации страниц сайта поисковыми системами и оптимально удовлетворяющих требованиям поисковых алгоритмов – для приоритетности сайта при формировании поисковой выдачи по определенным запросам.

Оптимизация сайта является первым и основным этапом процесса поискового продвижения сайта, поэтому ее предназначение совпадает с предназначением самого поискового продвижения, а именно: вывод сайта на предварительно определенные позиции в органической выдаче поисковых систем.

Актуальность проблемы заключается в том, что в настоящее время за клиента необходимо бороться, в противном случае он «уйдет» к конкурентам. Посредством интернет можно добиться большего количества потребителей с максимально большой конверсией, которые готовы совершать покупки удаленно, находясь дома. Этап предварительного выбора товаров или услуг через Интернет позволяет потребителям выбирать их по личным критериям и предпочтениям с наименьшими затратами времени и средств и в более комфортных условиях.

Таким образом, современные тенденции развития взаимоотношений поисковых систем и оптимизаторов показывают, что только путем улучшения полезности сайта для его пользователей, достигается ожидаемые результаты. Веб-маркетинг становится сложным и многогранным, но именно поэтому он приносит большую отдачу тем, кто грамотно использует инструменты продвижения в сети.

#### Литература:

1. Веб-сайты: назначение и применение веб-сайтов [Электронный ресурс] – Сайт компании ВЕБТЕК : Режим доступа: <http://www.webtec.com.ua/articles/index/view/2011-03-31/web-site>. – Загол. с экрана.

2. Оптимизация сайта Методы продвижения бренда [Электронный ресурс] – Программный комплекс SeoPult: Режим доступа : [http://seopult.ru/library/%D0%9E%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F\\_%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B0](http://seopult.ru/library/%D0%9E%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B0). – Загол. с экрана.

3. Методы продвижения бренда [Электронный ресурс] : Webdeveloper Company itterax : Режим доступа – <http://www.iterrax.ru/> . – Загол. с экрана.