

УДК 659.1

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

© Таранова В.К., Манукян М.М.

e-mail: tka2905@yandex.ru

*Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П.Королёва, г. Самара, Российская Федерация*

Актуальность работы заключается в том, что по мере роста общего количества посетителей Интернета, он превращается в основной маркетинговый канал. Чтобы быть впереди конкурентов, необходимо успевать внедрять инновационные методики.

Инновационные методы развития бизнеса в сети интернет представляют большую ценность для владельцев бизнеса, поскольку они позволяют находить клиентов и эффективно продавать свой товар или услугу в условиях высокой конкуренции.

Интернет рынок это огромное поле из потенциальных клиентов, которых можно получить если правильно действовать. С сети можно получить не меньше потенциальных клиентов, чем если бы вы открыли магазин или покупали рекламу на билбордах по всему городу, такой способ является даже значительно выгодным, и дает возможность держать связь с вашими клиентами 24 на 7.

Перспективы интернета, очевидны, с каждым днем сеть только расширяется, все больше людей становятся постоянными посетителями различных сайтов и т. д. Сегодня, чтобы быть впереди конкурентов, нужно использовать все возможные способы охвата аудитории, а интернет сейчас является самым подходящим вариантом для этой цели. В любом случае для входа в интернет бизнес с нуля, Вам не потребуется вкладывать состояние, чтобы почувствовать эффект от рекламы.

Ключевым направлением, определяющим медиапланирование и политику проведения рекламных кампаний в сети, является интернет-маркетинг.

Понятие "интернет-маркетинг" появилось сравнительно недавно, в связи с открывшимися новыми возможностями продвижения товаров и услуг. Интернет-маркетинг решает те же задачи, что и традиционный маркетинг, разница лишь в применяемых средствах и методах.

В связи с тем, что понятие "интернет-маркетинг" еще не устоялось, многие интернет-агентства рассматривают маркетинговые возможности Интернета сквозь призму продвижения сайтов в поисковых системах. Однако это далеко не единственное средство привлечения посетителей на Ваш сайт.

В 2019 году маркетологи делают акцент на новейших методах привлечения клиентов – это открытость и честность перед аудиторией, использование инструментов сквозной аналитики, омниканальность, нативная реклама, общение посредством чат-ботов и многое другое.

Если мы взглянем в будущее цифрового маркетинга, мы увидим, что новые веяния в этой области не только упростят работу с инструментами, но и принесут компаниям значительную выгоду.

Библиографический список

1. Андросов Н., Ворошилова И., Долгов В. Интернет-маркетинг на 100 %. – М.: Питер, 2018. – 240 с.
2. Майкл Хайятт. Платформа: как стать заметным в интернете. Пошаговое руководство для всех, кому есть что сказать или что продать. – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2013. – 304 с.