

13. ЦИФРОВОЙ МАРЕТИНГ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ

Лукашун Д.А., Кулиненко К.Е.

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь*

Научный руководитель: Шкор О.Н. – старший преподаватель, магистр экон. наук, доктор философии в области экономики (PhD)

Аннотация. Данная статья посвящена роли и месту маркетинга в процессе продвижения стартапов. Выявлены и описаны основные советы по цифровому маркетингу стартапов с целью обеспечить сильное присутствие в Интернете, привлечь потенциальных клиентов и стимулировать рост своего бизнеса.

Ключевые слова: маркетинг, стартап, бизнес, цифровой маркетинг

Перед любым стартапом стоят две ключевые задачи: первая — найти финансирование, вторая — эффективно рассказать целевой аудитории о компании и ее предложении. Цифровой маркетинг позволяет стартапу сформировать положительный потребительский опыт и достичь поставленных бизнес-целей. Так как дает возможность развития бизнеса с помощью цифровых технологий, позволяет максимально конструктивно продвигать товары, услуги за счет широкого охвата аудитории, интерактивности, минимальных финансовых затрат и отслеживания аналитики продаж.

С ростом использования Интернета, социальных сетей и других цифровых платформ для стартапов становится все более и более важным создание сильного онлайн-присутствия для эффективного охвата своей целевой аудитории. Ниже представлены несколько советов по цифровому маркетингу стартапов [1].

Определение целевой аудитории – первый шаг в цифровом маркетинге. Это поможет создать целевую кампанию цифрового маркетинга, которая соответствует потребностям и интересам аудитории.

Создание сильной идентичности бренда: идентичность бренда стартапа — это то, что отличает его от конкурентов. Необходимо разработать сильный фирменный стиль, отражающий ценности, миссию и видение стартапа.

Создание веб-сайта. Веб-сайт является основой стратегии цифрового маркетинга. Веб-сайт должен быть удобным, визуально привлекательным и адаптированным для мобильных устройств. Это поможет установить свое присутствие в Интернете и привлечь потенциальных клиентов.

Необходимо уделить внимание оптимизации веб-сайта для поисковых систем. Это может помочь увеличить видимость веб-сайта и привлечь больше трафика.

Ведение социальных сетей. Социальные сети — это мощный инструмент для стартапов, с помощью которого они могут охватить свою целевую аудиторию. Необходимо выбирать платформы, которые больше всего подходят аудитории, и создавать привлекательный контент, который находит отклик. К примеру, ведение блога «дневник разработки».

Использование маркетинга по электронной почте: маркетинг по электронной почте — это экономически эффективный способ напрямую связаться с целевой аудиторией. Необходимо создать список адресов электронной почты и рассылать регулярные информационные бюллетени, рекламные предложения и новости о стартапе.

Измерение результатов: отслеживание эффективности своих цифровых маркетинговых кампаний, чтобы измерить их успех и определить области для улучшения. Необходимо использовать инструменты аналитики для отслеживания трафика веб-сайта, активности в социальных сетях, показателей открытия электронной почты и других ключевых показателей эффективности [2].

Также, широко используемым инструментом цифрового маркетинга стартапов является распространение информации о продукции посредством лидеров мнений. Лидеры мнений описывают сильные стороны продукции и рассказывают о пользе ее практического применения, что также позволяет повысить информированность потребителей о новой продукции и преодолеть возможные потребительские барьеры.

Отдельно стоит отметить применение таргетированной рекламы. Данный инструмент цифрового маркетинга стартапов влияет на подсознательное мышление потенциальных потребителей, создавая спрос и позволяя интуитивно определять потребительские предпочтения. Таргетированная реклама является одним из самых эффективных инструментов маркетинга стартапов – за счет мониторинга больших данных и охвата целевой аудитории, соответствующей определенным критериям.

Внедряя эти стратегии цифрового маркетинга, стартапы могут обеспечить сильное присутствие в Интернете, привлечь потенциальных клиентов и стимулировать рост своего бизнеса.

Список литературы

1. Все об органическом трафике, его важности и о том, как увеличить его для вашего сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: vc.ru/u/1488701-trafik-piar/615973-vse-ob-organich...o-dlya-vashego-sayta
2. Ответы На Все Ваши Вопросы По SEO: Вопросы И Ответы Экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [marketinglad.io/ru/na-vse-SEO-вопросы-отвечают-специалисты/](https://marketinglad.io/ru/na-vse-SEO-voпросы-otвечают-специалисты/)

UDC 621.3.049.77–048.24:537.2

DIGITAL MARETING OF START-UP PROJECTS

Lukashun D.A., Kulinenko K.E.

Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus

Shkor O.N. – Senior Lecturer, Master of Economics Sciences, Doctor of Philosophy in Economics (PhD)

Annotation. This article is devoted to the role and place of marketing in the process of promoting startups. Identified and described the main digital marketing tips for startups in order to establish a strong online presence, attract potential customers and stimulate the growth of their business.

Keywords: marketing, startup, business, digital marketing

УДК 331.101.264.2–053.81:331.5