

Ремаркетинг — это функция, позволяющая показывать рекламу пользователям, которые ранее посетили веб-сайт компании. Это можно сделать, когда они посещают другие сайты в контекстно-медийной сети Google или используют ключевые слова компании при поиске на сайтах Google. Ремаркетинг позволяет охватить заинтересованную аудиторию. С его помощью можно охватить пользователей, покинувших сайт компании, не совершив покупки [3, с. 55].

В сегменте промышленных товаров интернет-продажа — обращение потенциального клиента после контакта с предприятием через Интернет.

Преимущества интернет-маркетинга для промышленных предприятий и их клиентов:

1. Немедленный доступ к большому количеству информации о поставщиках.
2. Доступ к большому количеству поставщиков.
3. Уменьшение затрат на управление покупками.
4. Возможность сравнить конкурирующих поставщиков в режиме онлайн.
5. Стимулирование к самостоятельному поиску информации, повышает эффективность сделки для клиента и снижает затраты для продавца;
6. Открытый доступ круглосуточно.
7. Автоматизация управленческих задач.
8. Оптимизация логистики, прозрачность инвентаризации, возможность отследить заказ.
9. Улучшение отношений между продавцом и покупателем (предоставление доступа к закрытой информации).
10. Возможность наладить и упростить взаимодействие клиента с поставщиком.

SEO и контекстная реклама помогут привести посетителя на сайт, но не удержат его внимания.

Контент-маркетинг может сделать все это и даже больше. В нишах с долгим циклом сделки, ярко выраженной сезонностью и нерегулярным спросом контент-маркетинг помогает клиенту сделать выбор.

По статистике, самая популярная причина использования интернета — поиск информации: за этим приходят 63% пользователей [4].

Заключение. Интернет-маркетинг является мощным инструментом для промышленных предприятий, позволяющим им эффективно продвигать свои товары и услуги, привлекать новых клиентов и укреплять отношения с уже существующими. В результате использования интернет-маркетинга, промышленные предприятия получают ряд преимуществ.

Во-первых, интернет-маркетинг позволяет промышленным предприятиям достичь глобальной аудитории. С помощью онлайн-каналов и платформ, таких как веб-сайты, социальные сети и электронная почта, компании могут привлечь клиентов и партнеров из разных стран и регионов. Во-вторых, интернет-маркетинг обеспечивает промышленным предприятиям возможность более точного и эффективного таргетирования своей аудитории. В-третьих, интернет-маркетинг способствует улучшению коммуникации с клиентами и партнерами. Предприятия могут использовать различные онлайн-инструменты для обратной связи, такие как онлайн-чаты, форумы и социальные сети, чтобы поддерживать постоянное взаимодействие с клиентами.

Наконец, интернет-маркетинг предоставляет промышленным предприятиям возможность анализировать и оптимизировать свои маркетинговые стратегии. С помощью инструментов аналитики данных, компании могут отслеживать эффективность своих кампаний, измерять ROI (возврат на инвестиции) и проводить A/B-тестирование для определения наиболее эффективных подходов.

Список используемых источников

1. Бродан, К. Формула эффекта. Как получить реальный результат в социальных медиа / К. Бродан, Д. Смит. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 340 с.
2. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://internet-marketings.ru>. — Дата доступа: 29.09.2023 г.
3. Новости рекламы и маркетинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.sostav.ru>. — Дата доступа: 28.09.2023 г.
4. Андерсон, С. Приманка для пользователей. Создаем привлекательный сайт / С. Андерсон. — М. : Питер, 2013. — 317 с.

УДК 338

А. К. Островская

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

*Научный руководитель
Ж. Л. Дыбьшко*

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Введение. В современных условиях растет роль инновационной деятельности, которая способствует не только повышению конкуренции, но и экономическому росту и развитию. Если давно появившееся предприятие является одним из лидеров на рынке без использования инноваций, то рано или поздно это предприятие столкнется с необходимостью замены морально устаревших технологий и продукции для выживания на рынке.

Основная часть. Характерной чертой современного предпринимательства в условиях жесткой конкуренции между участниками соответствующих сегментов рыночной экономики является потребность в постоянном поиске новых технологий, материалов, методов организации ведения бизнеса и управления им с использованием специалистов более высокой профессиональной подготовленности [1].

Инновации являются ключевым фактором успеха в современном бизнесе. Они представляют собой новые идеи, продукты, услуги или процессы, которые могут привести к улучшению конкурентоспособности и успеху предпринимателей. Именно поэтому инновация — важнейший компонент в предпринимательской деятельности.

Инновации играют важную роль в развитии бизнеса. Они позволяют предпринимателям улучшить свои продукты, услуги или процессы, что может привести к увеличению конкурентоспособности и привлечению новых клиентов [2]. Инновации также могут помочь предпринимателям снизить затраты, повысить эффективность и улучшить качество продукции или услуг. Таким образом, инновации являются неотъемлемой частью успешной предпринимательской деятельности.

Рассмотрим преимущества внедрения инноваций в предпринимательскую деятельность:

- *конкурентное преимущество.* Инновации позволяют предприятию выделиться на рынке и предложить уникальные продукты или услуги, что способствует привлечению большего числа клиентов и увеличению доли рынка;
- *улучшение эффективности.* Инновации могут помочь автоматизировать и оптимизировать бизнес-процессы, что позволяет снизить затраты, повысить производительность и улучшить качество продукции или услуг;
- *расширение ассортимента.* Внедрение инноваций позволяет предприятию расширить свой ассортимент продукции или услуг, что может привлечь новых клиентов и увеличить доходы;
- *адаптация к изменяющимся требованиям рынка.* Инновации позволяют предприятию быстрее реагировать на изменения внешней среды и требования рынка, что способствует его конкурентоспособности и выживаемости;
- *привлечение инвестиций.* Инновационные предприятия часто привлекают больше инвестиций, так как они считаются более перспективными и приносящими высокую прибыль;
- *улучшение имиджа.* Внедрение инноваций может улучшить имидж предприятия, позволяя ему быть воспринятым как лидер в своей отрасли и инновационный игрок на рынке;
- *развитие новых рынков.* Инновации могут помочь предприятию развить новые рынки и создать новые возможности для расширения бизнеса.

Таким образом, внедрение инноваций в предпринимательскую деятельность может быть успешным, если учитывать следующие ключевые факторы:

1. Лидерство. Наличие лидеров, которые являются сторонниками инноваций и имеют четкое видение развития бизнеса, является важным фактором успеха. Лидеры должны быть готовы поддерживать и содействовать внедрению новых идей и инноваций.

2. Инновационная культура. Создание инновационной культуры в организации, где сотрудники поощряются и мотивируются к предложению новых идей, способствует успешному внедрению инноваций. Компания должна создать условия для стимулирования творческого мышления и сотрудничества между различными отделами.

3. Партнерство и сотрудничество. Сотрудничество с другими организациями, включая университеты, исследовательские центры и стартапы, может способствовать обмену знаниями и опытом, а также созданию новых возможностей для инноваций.

4. Гибкость и адаптивность. Быстрая реакция на изменения рыночных условий и требований клиентов является ключевым фактором успеха внедрения инноваций. Предприятие должно быть готово к изменениям и гибко реагировать на них.

5. Финансирование. Наличие достаточного финансирования для внедрения инноваций является важным фактором успеха. Предприятие должно обеспечить достаточные ресурсы для исследования, разработки и внедрения новых идей.

6. Маркетинг и продвижение. Эффективное маркетинговое планирование и продвижение новых продуктов или услуг помогают предприятию привлечь внимание клиентов и создать спрос на инновационные решения.

7. Оценка результатов. Регулярная оценка результатов внедрения инноваций позволяет предприятию определить эффективность своих инновационных проектов и внести необходимые корректировки.

8. Готовность к риску. Внедрение инноваций всегда связано с рисками. Предприятие должно быть готово к риску и иметь планы для управления ими, чтобы минимизировать потенциальные негативные последствия.

Предприниматели должны изучить рынок, чтобы понять потребности и предпочтения клиентов, а также оценить конкурентную среду. Они должны разработать стратегию внедрения инноваций, которая будет соответствовать потребностям рынка и привлекать клиентов. Кроме того, предприниматели должны быть готовы к изменениям и готовы к обучению своего персонала для успешного внедрения инноваций.

Заключение. Таким образом, инновации имеют значительное влияние на предпринимательскую деятельность. Они позволяют предпринимателям улучшить свои продукты, услуги или процессы, что приводит к увеличению конкурентоспособности и успеху. Выбор правильной стратегии развития бизнеса и управления инновациями является ключевым фактором для достижения успеха в предпринимательстве.

Список цитируемых источников

1. Характерные черты современного предпринимательства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://studopedia.ru/19_348186_harakternie-cherti-sovremennogo-predprinimatelstva.html. — Дата доступа: 06.10.2023.
2. Инновации в бизнесе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://upr.ru/article/innovacii-v-biznese/>. — Дата доступа: 06.10.2023.

УДК 316.4

А. К. Островская

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

Научный руководитель
Ж. Л. Дыдышко

РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В РАЗВИТИИ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА

Введение. Предпринимательство играет важную роль в экономическом развитии страны, и успешное развитие предпринимательского проекта зависит от множества факторов. Для того, чтобы основать успешный бизнес, предприниматель должен обладать особыми качествами, которые позволяют ему «вырастить», развить и приумножить свое дело. Именно от предпринимателя зависит жизненный срок фирмы: от его умения руководить, принимать решения, взаимодействовать с людьми, предвидеть ситуацию и других.

Все эти умения и черты свойственны лидеру, который является частью таких групповых взаимоотношений, как лидерство. Эти отношения заключаются в том, что в группе есть лидер — человек, который будет не только руководить людьми, но и принимать все решения, нести ответственность за работу каждого члена группы.

Основная часть. Лидерство в предпринимательстве отличается от традиционного лидерства в организации. В предпринимательском контексте, лидер является основателем или руководителем стартапа, который принимает на себя ответственность за принятие решений, создание и реализацию стратегий, а также мотивацию и управление командой [1].

Лидерство играет решающую роль в успешном развитии предпринимательского проекта, так как это не просто руководитель или основатель бизнеса, а человек, который имеет способность вдохновлять и мотивировать свою команду, принимать сложные решения, создавать стратегию и управлять изменениями.

Одной из ключевых ролей лидерства является мотивация команды. Успешный лидер способен создать атмосферу доверия и уважения, которая мотивирует сотрудников к достижению общих целей. Он умеет устанавливать ясные цели и ожидания, а также предоставлять поддержку и ресурсы для их достижения. Благодаря этому, команда работает эффективно и с высокой мотивацией, что способствует успешному развитию предпринимательского проекта [2].

Еще одной важной ролью лидерства является разработка стратегии и принятие решений. Лидер должен быть способен анализировать рынок, определять потребности клиентов и разрабатывать стратегию, которая позволит предприятию достичь конкурентного преимущества. Кроме того, лидер должен быть готов принимать риски и принимать сложные решения, которые могут повлиять на будущее предприятия. Умение принимать верные и обоснованные решения является одним из ключевых качеств успешного лидера.

Лидерство также играет важную роль в развитии инноваций и культуры организации. Лидер, который поощряет творчество, инициативность и новаторство, способствует развитию инноваций в предприятии. Он создает культуру, которая поощряет сотрудников к постоянному обучению и развитию, что способствует росту и процветанию организации. Успешный лидер также способен привлечь и удержать талантливых сотрудников, которые могут стать двигателем инноваций в предпринимательском проекте.

Также лидерство связано с управлением изменениями. В предпринимательстве изменения являются неизбежными и лидер должен быть готов адаптироваться к новым условиям и требованиям рынка. Лидер должен быть способен эффективно коммуницировать с сотрудниками, объяснять причины и цели изменений, а также обеспечивать поддержку и ресурсы для успешной реализации этих изменений. Успешный лидер способен преодолевать сопротивление к изменениям и вести команду к успешной адаптации.

Современные лидеры должны уметь убеждать других людей и быть способными повести их за собой в новом направлении, а также обладать следующими качествами:

- *преобладание.* Лидеры — в большинстве своем люди решительные, они любят оставлять соперников позади и преодолевать препятствия. Они должны мыслить позитивно и так же относиться к окружающим;
- *энтузиазм.* Лидеры должны быть активными, эмоциональными и энергичными. В целом, они быстры, проворны и стремятся к неограниченной свободе;
- *добросовестность.* У лидеров обычно очень развито чувство долга и повышенная требовательность к окружающим. Обычно их критерии совершенства очень высоки, поэтому они ощущают внутреннюю потребность делать все наилучшим образом. Они любят порядок и приучают себя к самодисциплине;