

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

**Введение.** В современном мире социальные сети стали неотъемлемой частью повседневной жизни миллионов людей. Они не только служат платформой для общения и обмена информацией, но и являются мощным инструментом для продвижения бизнеса. Компании, активно использующие социальные сети, получают уникальную возможность взаимодействовать с широкой аудиторией, повышать узнаваемость бренда и укреплять лояльность клиентов.

**Основная часть.** Социальная сеть — это веб-сайт или приложение, где люди могут создавать личные профили, виртуально обмениваться информацией, поддерживать контакты с другими участниками сообщества и формировать новые знакомства.

Первая социальная сеть Classmates.com появилась в 1995 году: пользователи из США и Канады получили возможность находить своих знакомых и поддерживать с ними связь. В начале 2000-х появились те соцсети, которые знакомы нам до сих пор: LinkedIn (2002), Facebook (2004), Twitter (2006), а также популярные российские сервисы «ВКонтакте» и «Одноклассники» — оба возникли в 2006 году.

Количество людей, которые используют социальные медиа, растет ежегодно и в 2022 году составило 58,4 % от всего населения Земли, а именно 4,623 млрд. человек [1]. Сегодня в мире насчитывается 5,16 миллиарда пользователей интернета. Это значит, что 64,4 % мирового населения имеют доступ в интернет. За год количество интернет-пользователей выросло на 1,9 %.

На начало 2023 года социальные сети насчитывают 4,76 миллиарда пользователей, что составляет чуть менее 60 % от общей численности населения мира. Однако, в последние месяцы темпы роста аудитории соцсетей замедлились — прирост новых пользователей за год составил 137 миллионов, то есть всего 3 % [2]. Таким образом, можно сделать вывод, что с каждым годом количество пользователей сети Интернет растёт, и, соответственно, число пользователей социальных сетей.

Проведём анализ использования сети Интернет пользователями (рисунок 1).

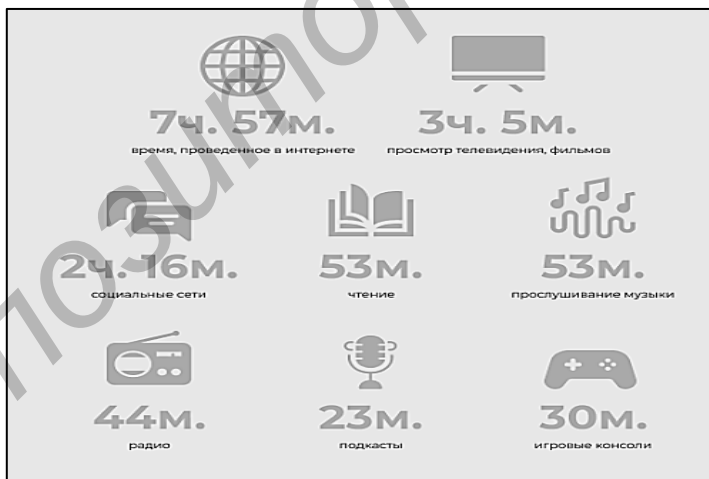


Рисунок 1 — Статистика использования сети Интернет в 2023 году

Примечание — Источник: [3].

Проанализировав данную статистику, можно сделать вывод, что большая часть времени, которую пользователи проводят в Интернете, сосредоточена на просмотре фильмов и социальных сетях. Таким образом, пользователи проводят значительную часть свободного времени в социальных сетях, поэтому субъектам рынка необходимо воспользоваться данной возможностью и проводить маркетинговые кампании в социальных сетях.

Выделим преимущества использования социальных сетей в маркетинговой деятельности:

1. Увеличение узнаваемости бренда. Социальные сети предоставляют уникальную возможность для повышения узнаваемости бренда благодаря широкому охвату аудитории. Такие платформы как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn, имеют миллионы пользователей по всему миру, что позволяет бренду быть

видимым для широкой и разнообразной аудитории. Визуальный контент, такой как изображения, видео и инфографика, делает контент более привлекательным и запоминающимся. Отметим, что такой контент часто вызывает больше откликов и пользователи делятся им чаще, чем текстовым контентом. Один из самых мощных инструментов социальных сетей — это возможность контента становиться «вирусным». Если пост понравится пользователям, они будут делиться им со своими друзьями и подписчиками, что значительно увеличит охват. Социальные сети предлагают инструменты для таргетированной рекламы, которые позволяют показывать объявления именно той аудитории, которая наиболее вероятно заинтересуется продуктом или услугой компании. Это повышает эффективность рекламных кампаний и снижает затраты. Регулярные публикации и активное участие в жизни социальных сетей помогают бренду оставаться на виду у пользователей, что способствует формированию устойчивого образа бренда в сознании аудитории.

2. Привлечение и удержание клиентов. Социальные сети играют ключевую роль в привлечении и удержании клиентов благодаря прямому взаимодействию. Социальные сети позволяют напрямую общаться с клиентами через комментарии, личные сообщения и ответы на отзывы, что создает ощущение близости и доступности бренда, важное для формирования доверия. Можно адаптировать контент под интересы и потребности аудитории, что делает взаимодействие более персонализированным и релевантным. Например, можно создавать специальные предложения для разных сегментов аудитории. Социальные сети предоставляют платформу для получения отзывов и предложений от клиентов, что помогает лучше понимать их потребности и ожидания, а также оперативно реагировать на проблемы и улучшать качество обслуживания. Публикация полезного и интересного контента, такого как статьи, советы, инструкции и обзоры, помогает привлекать новых клиентов и удерживать внимание существующих, что также способствует формированию экспертного имиджа бренда. Проведение акций, конкурсов и розыгрышей в социальных сетях стимулирует активность пользователей и привлекает новых подписчиков, что также может способствовать увеличению продаж и повышению лояльности клиентов.

3. Отслеживание конкурентов. Отслеживание конкурентов в социальных сетях является важным аспектом продвижения компании. Во-первых, анализируя активность конкурентов, можно выявить их сильные и слабые стороны, что помогает избежать ошибок и использовать успешные практики. Например, если конкурент активно использует определенный тип контента, который вызывает высокий уровень вовлеченности, это может стать сигналом для внедрения подобных подходов в свою стратегию. Во-вторых, отслеживание конкурентов позволяет понять, какие темы и форматы контента наиболее интересны целевой аудитории. Это помогает создавать более релевантный и привлекательный контент, который будет лучше резонировать с потенциальными клиентами. В-третьих, анализ конкурентов помогает выявить пробелы в их стратегии и использовать их в свою пользу. Например, если конкурент не уделяет должного внимания определенным аспектам обслуживания клиентов или не использует определенные каналы коммуникации, это может стать возможностью для компании занять эту нишу и привлечь больше клиентов. В-четвертых, отслеживание конкурентов позволяет оперативно реагировать на изменения в рынке и адаптировать свою стратегию в соответствии с новыми трендами и потребностями аудитории. Данный фактор особенно важен в условиях быстро меняющегося цифрового ландшафта, где своевременная адаптация может стать ключевым фактором успеха. Наконец, анализ конкурентов помогает лучше понять свою позицию на рынке и определить, какие шаги необходимо предпринять для укрепления своих позиций и достижения поставленных целей.

4. Сбор обратной связи. Социальные сети предоставляют отличную возможность для получения отзывов и предложений от клиентов, что помогает улучшать продукты и услуги. Клиенты могут оставлять комментарии, писать личные сообщения и участвовать в опросах. Все это дает возможность собирать ценную информацию о том, что им нравится или не нравится в продукте. В данном случае компании могут оперативно реагировать на проблемы и вносить необходимые изменения, чтобы удовлетворить потребности клиентов. Обратная связь также помогает лучше понимать ожидания клиентов и адаптировать свои предложения под их запросы. Это способствует повышению уровня удовлетворенности клиентов и укреплению их лояльности к бренду.

**Заключение.** Социальные сети представляют собой мощный инструмент для продвижения компании на рынке. Они позволяют бизнесу не только эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией, но и адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка. Интеграция социальных сетей в маркетинговую стратегию является необходимым шагом для любого современного бизнеса, стремящегося к успеху и устойчивому развитию.

#### Список цитируемых источников

1. Что такое соцсеть, чем отличается от социальных медиа и мессенджеров [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/cto-takoe-soczialnaya-set/> (дата обращения: 22.09.2024).
2. Чуранов Е. Вся статистика интернета и соцсетей на 2023 год — цифры и тренды из отчёта Global Digital 2023 [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.web-canape.ru/business/statistika-interneta-i-socsetej-na-2023-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/?utm\\_referrer=https%3a%2f%2fyandex.by%2f](https://www.web-canape.ru/business/statistika-interneta-i-socsetej-na-2023-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/?utm_referrer=https%3a%2f%2fyandex.by%2f) (дата обращения: 22.09.2024).
3. Актуальная статистика интернета и соцсетей за прошедший год от Global Digital 2023 [Электронный ресурс]. — URL: <https://business-shark.ru/blog/aktualnaya-statistika-interneta-i-sotssetey-za-proshedshiy-god-ot-global-digital-2023/> (дата обращения: 23.09.2024).