

## МАРКЕТИНГ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: СПОСОБЫ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ

Овсяник Д. В.

Белорусский национальный технический университет

e-mail: 3539294@mail.ru

*Summary. This article describes the importance of the presence of marketing in small businesses, the key areas of marketing are presented, and the main ways of organizing marketing in a small enterprise are presented.*

Маркетинг является важнейшим составляющим предприятия. Это обусловлено высокой конкуренцией и насыщением рынков обширным количеством товарами-аналогами. Поэтому для увеличения объема продаж и получения прибыли недостаточно иметь высококачественные продукты или услуги. Необходимо четко сформировать фирменный стиль, донести до потребителя преимущества и выгоды от использования продукта или услуги.

Маркетинг дает ответ на вопрос, как конкурировать на не ценовых принципов. Из-за избытка больших финансовых возможностей и производственных мощностей это, в малом бизнесе, важно, как никогда. Малый бизнес достаточно распространен сегодня. Он является не только первоначальной ступенью развития предпринимательства, но и одним из составляющих развития экономики в стране.

Часто неопытные компании приравнивают маркетинг к сбыту, что является большим заблуждением. Маркетинг направлен на не краткосрочные усилия по продаже, а на длительные инвестиции работ и усилий. Маркетинговые специалисты выявляют: как и на какой рынок вывести товар или услугу, какую сделать цену, какие сформировать товаросопровождающие сети. Совсем недавно на большинстве предприятий отсутствовали отделы маркетинга. В США и других западных странах отделы сбыта переросли в отделы маркетинга.

К основным направлениям маркетинговой деятельности в сфере малого бизнеса относятся:

1. проведение маркетинговых исследований;
2. построение стратегии компании;
3. выделение целевых потребителей;
4. обеспечение продвижение товаров и услуг, выпускаемых предприятием;
5. построение систем распределения продукции.

Определенную роль в сфере малого бизнеса имеет и сама организация маркетинга. Выделяются основные три способа его организации. К ним относятся:

1. самостоятельная организация. В этом случае предприятие все функции маркетинга принимает на себя и выполняет их самостоятельно.

2. Полный аутсорсинг. В данном способе выполнение всех функций маркетинга передается для выполнения специализированным маркетинговым агентствам.

3. Гибридный способ. При данном способе, в отличие от предыдущего, передается только определенная часть маркетинговых функций, а остальные функции выполняются непосредственно самостоятельно предприятием.

Также важным составляющим маркетинга в малом бизнесе является комплекс маркетинга, состоящий из: place, price, product, promotion.

На основании описанного выше, понятно, что маркетинг имеет большое значение. Так как отсутствие маркетинга влечет за собой появление многочисленных ошибок и проблем, таких как: недостаточная ориентация на потребителя, неправильное построение

ние взаимоотношений с заинтересованными лицами, ошибочное построение стратегии и непонимание своих целевых потребителей.

УДК 33

## **КРАУДЭКОНОМИКА: НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Осоргина А. А.*

*Полоцкий государственный университет*

*e-mail: anyta.osorgina@yandex.by*

*Summary. The elements of crowd economy are examined, the factors influencing the adoption of decisions when investing are analyzed, legal support crowd-operations in the Republic of Belarus and abroad are studied, conclusions about the possibility of successful development of crowd economy in the Republic of Belarus.*

В современных условиях развития информационных технологий необходимо отслеживать тенденции развития экономики не только в Республике Беларусь, но и во всём мире. Одним из таких направлений является краудэкономика.

Основная цель данной работы заключается в изучении возможности успешного развития краудэкономики в Республике Беларусь с рассмотрением её направлений и внесением предложений в законодательство Республики Беларусь. В рамках поставленной цели решены следующие задачи: 1) изучить сущность таких элементов краудэкономики как краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг; 2) проанализировать факторы, влияющие на принятие решений при инвестировании; 3) изучить правовое обеспечение крауд-операций в Республике Беларусь и за рубежом; 4) изучить примеры применения направлений краудэкономики на практике в Республике Беларусь и за рубежом; 5) сделать вывод о возможности успешного развития краудэкономики в Республике Беларусь с внесением предложений в законодательство Республики Беларусь.

Краудэкономика включает в себя следующие формы взаимодействия с обществом: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

Краудсорсинг – это способ решения поставленных задач с помощью посторонних людей, их знаний и опыта. Реализуется методика на добровольных началах и в большинстве случаев выполняется удаленно.

Краудфандинг – это сотрудничество людей, объединяющих свои средства, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. В наше время подобный метод сбора денежных средств получил широкое распространение в интернете и в социальных сетях, так как это очень удобная площадка для сбора средств, имеющая колоссальную аудиторию.

Сбор средств может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, издание книги и многое другое.

На сегодня в Республике Беларусь самой распространенной целью сбора средств с помощью краудфандинга является поддержка и создание социальных проектов различной направленности.

Краудинвестинг – коллективные инвестиции людей, целью которых является получение доли проинвестированной компании, а также дальнейшее получение прибыли.

Принцип методика заключается в сборе денежных средств на запуск проекта с большого количества людей. После того, как проект запущен, каждый из инвесторов получает условную долю в этой компании.

Краудлендинг – это финансирование частными кредиторами физических или юридических лиц через специальные интернет-платформы. Взаимная выгода заключа-