

СЕКЦИЯ А
БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЕ МАЛЫХ
И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 339.37:005.936.43:687.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ
МАГАЗИНА ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ ЧЕРЕЗ СЕТЬ INSTAGRAM

Е. В. Воронова, А. Н. Гомонова, студенты группы 10503120 ФММП БНТУ, научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О. Н. Монтик

Резюме – в статье определяются современные тенденции в развитии сферы продаж через социальные сети; пути совершенствования системы продвижения одежды через сеть Instagram.

Resume – the article defines current trends in the development of sales through social networks; improving the clothing promotion system through the Instagram network.

Введение. На сегодняшний день можно сказать, что использование социальных сетей является неотъемлемой частью повседневной жизни современного человека. С помощью Интернета многие компании вышли на новый уровень продвижения, а также потребители могут совершать необходимые операции не прикладывая особых усилий.

Основная часть. Instagram является одной из самых популярных платформ не только для развлечения, но и для предпринимательской деятельности. При создании интернет-магазина в сети Instagram необходимо придерживаться следующего плана [1]:

1) сегментация аудитории, что подразумевает разделение потребителей на группы по определенным признакам, таким как: возраст, пол, интересы, география;

2) проработка профиля, т. е. публикация постов с кратким описанием товара с указанием цены; в шапке профиля написать базовую информацию о магазине; в актуальных историях необходимо описать размерную сетку, условия доставки, способы оплаты, а так же можно публиковать отзывы клиентов;

3) создание рекламы. Для привлечения внимания потенциального потребителя реклама должна быть запоминающийся, максимально понятно описывающая продаваемый товар, в приятной цветовой гамме.

Исходя из этого можно сказать, что данная интернет-платформа является довольно удобной для рекламы своего бренда женской одежды и продаж. Для продвижения рекламы не требуется высоких денежных вложений. Однако необходимо постоянно прорабатывать аккаунт, обновлять посты, поддерживать связь с потенциальными покупателями.

Так же Instagram дает возможность рекламировать свой бренд одежды без каких-либо вложений путем взаимного пиара. Это значит, что два

коммерческих аккаунта публикуют посты с рекламой друг друга к себе на страницу или в истории.

С каждым годом количество магазинов и, соответственно, проданных товаров в сети Instagram возрастает. Динамику роста количества проданных товаров при помощи Instagram можно увидеть на рис. 1.

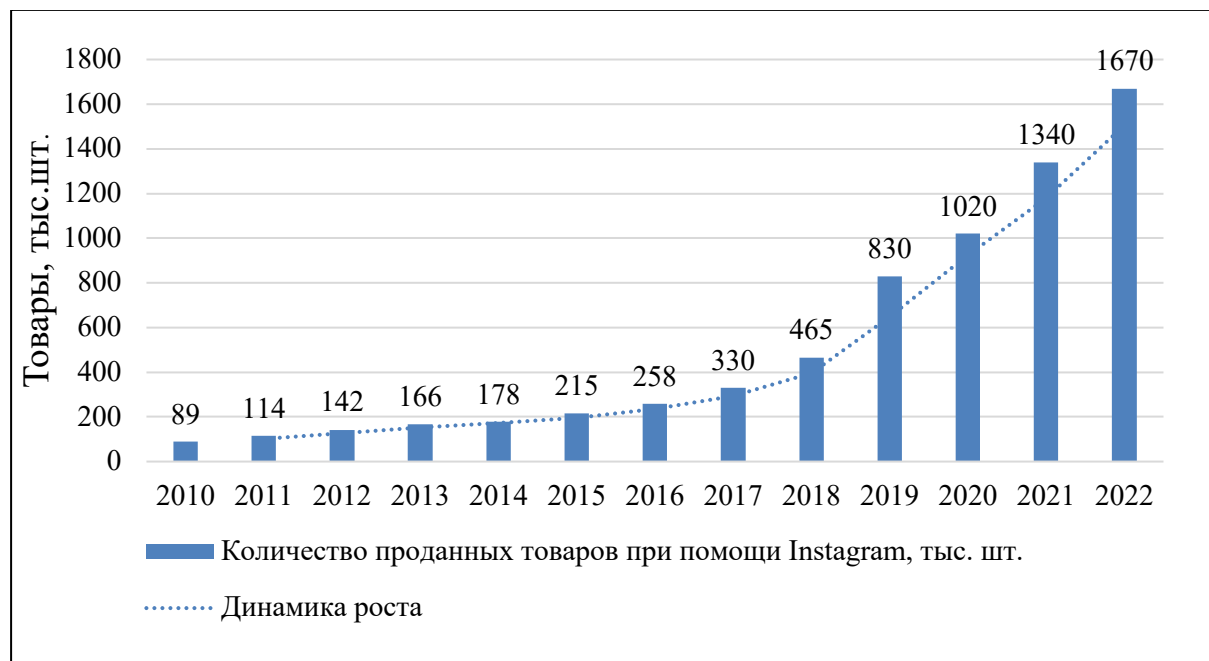


Рисунок 1 – Количество проданных товаров при помощи Instagram
Источник: Собственная разработка на основе источника [2]

Данный график наглядно отображает, что с каждым годом люди все больше отдают предпочтение Интернет-покупкам, что дает больше возможностей для продвижения продукции магазинам в сети Instagram.

Заключение. Исходя из вышеизложенного можно сказать, что продвижение через сеть Instagram является быстрым и наименее затратным способом для развития собственного дела, так как все больше людей переходят на приобретение товаров онлайн.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как продвигать интернет-магазин одежды в Instagram [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.vigbo.com/kak-prodvigat-internet-magazin-odezhdy-v-instagram>. – Дата доступа: 17.04.2023.
2. Как раскрутить Insagram-магазин самостоятельно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://p-solovev.ru/internet-marketing/kak-raskrutit-instagram-magazin-samostoyatelno>. – Дата доступа: 17.04.2023.