

ERP-систем (а это дорогой и трудоемкий процесс) позволит повысить конкурентоспособность компании, по сути, экономически выжить.

ЛИТЕРАТУРА

1. 1С: Аренда и управление недвижимостью. Модуль для 1С:ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://solutions.1c.ru/catalog/aunerp/features>. – Дата доступа: 17.11.2022.
2. Какое программное обеспечение ERP для недвижимости является лучшим? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.9695156d-637dc7dc-0d3154ff-74722d776562/https/www.quora.com/Which-is-the-best-real-estate-ERP-software. – Дата доступа: 17.11.2022.
3. Прядильников, Е. В. Стратегия технической подготовки системы в проектах внедрения ERP-систем / Е. В. Прядильников / Корпоративные информационные системы. – 2022. – № 3(19). – С. 1–9.
4. ERP для недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.it-world.ru/cionews/business/117327.html>. – Дата доступа: 17.11.2022.
5. Что такое ERP? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dynamics.microsoft.com/ru-ru/>. – Дата доступа: 17.11.2022.

УДК 330.34

ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

*Д. С. Новик, магистрант группы 50503022 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О. А. Наумович*

Резюме – сложившиеся экономические условия стимулируют страны создавать инновационные производства и предприятия, генерировать и внедрять инновации. Несмотря на активное развитие различных средств продвижения на сегодняшний день выставки стали незаменимым инструментом продвижения инновационной продукции.

Однако выставочная деятельность инновационной продукции осуществляется и развивается недостаточными темпами ввиду отсутствия принципов отбора выставочных мероприятий и демонстрируемых экспонатов, недостаточной проработанности деловых контактов и т. д.

Resume – the prevailing economic conditions encourage countries to create innovative industries and enterprises, to generate and implement innovations. Despite the active development of various means of promotion, today exhibitions have become an indispensable tool for promoting innovative products.

However, the exhibition activities of innovative products are carried out and develop at an insufficient pace due to the lack of principles for selecting exhibition events and exhibits, insufficient elaboration of business contacts, etc.

Введение. Выставки являются важным средством маркетинга, прежде всего продвижения предприятий и их продукции, а развитие деловых контактов, доведение их до логического завершения – заключение договоров – важный практический результат выставочной деятельности.

Основная часть. Продвижение инновации – комплекс мер, направленных на реализацию инноваций и включающих в себя производство и использование информационного продукта, рекламные мероприятия, организацию работы торговых точек (пунктов по продаже инновации, консультации покупателей, стимулирование продажи инновации и др.) [1].

При успешном выводе инновационной продукции на рынок, организация получит прибыль от ее реализации, повысит уровень инновационной активности и привлечет новых клиентов. Инновационная продукция – это продукция, которая чаще всего не имеет аналогов на рынке, поэтому довольно часто ее встречают с определенной долей настороженности и вывод такой продукции на рынок довольно непростая задача.

Выставка позволяет экспонентам осуществлять непосредственную коммуникацию с потенциальными поставщиками, покупателями и потребителями продукции; заявить о себе или своем новом продукте; услышать мнение о своей продукции и сделать конструктивные выводы.

За последних пять лет произошло существенное сокращение количества проводимых в Республике Беларусь выставок. На это безусловно повлияли кризисных явлений в мировой экономике, обусловленных пандемией COVID-19, ограничения по перелетам и т. д. Но учитывая небольшой рынок Республики Беларусь, сокращение количества мероприятий должно стать стимулом для работы над качеством проводимых мероприятий.

Несмотря на то, что инновационное развитие страны определено приоритетным направлением в государстве, выставки высоких технологий и инноваций составляют менее 10 % от общего числа проводимых выставочных мероприятий в Республике Беларусь.

Большая часть выставочных мероприятий в Республике Беларусь, в том числе и выставки высоких технологий и инноваций, проводится на не предназначенные для этого площади. Выставочный центр в городе уже не вмещает необходимое количество экспонентов для крупной выставки, а крупный и современный выставочный центр находится за пределами г. Минска.

Заключение. Существует множество различных способов продвижения инновационной продукции, применение которых не будет столь эффективны, без поддержки государства, в том числе и участие в выставках. Когда на страновом уровне есть цель создания и продвижения инновационной продукции, формирования благоприятного климата для этого, осуществляется законодательное регулирование инновационной деятельности и стимулируется деятельность по созданию инновационной продукции, только тогда возможно успешно создавать и продвигать инновационную продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришин, В. В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики / В. В. Гришин. – М.: Изд-во Дашков и К, 2009. – 54 с.
2. Понятия, функции и значение выставочной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dis.ru/library/528/32984/>. – Дата доступа: 30.04.2023.

УДК 338.138

ЧАТ-БОТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА

*А. Р. Петрович, магистрант группы 50503022 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент И. В. Устинович*

Резюме – чтобы бизнесу быть в тренде, актуальным для потребителя, развивать сферу деятельности на годы вперед, стоит обратить внимание на особенности цифрового маркетинга. В статье разбирается один из инструментов цифрового маркетинга, а именно чат-боты.

Resume – in order for a business to be in trend, relevant to the consumer, to develop the field of activity for years to come, it is worth paying attention to the features of digital marketing. The article deals with one of the digital marketing tools, namely chatbots.

Технологии, ровно, как и мир маркетинга развиваются быстро. Каждый год появляются новые популярные приложения для социальных сетей, используются передовые технологии, которые помогают отрасли обретать цифровой формат. В сфере цифрового маркетинга активно используется искусственный интеллект, и чат-боты, безусловно, являются одними из самых интересных его инструментов.

В целях настоящего исследования определим, что чат-боты – это программное обеспечение на базе искусственного интеллекта, которое программируется для облегчения общения с клиентами. Они могут использоваться для решения различных задач, включая обслуживание клиентов, продажи, маркетинг, поддержку, помощь в выборе продукта и другие.

Эти инструменты будут набирать все большую популярность как в 2023 году, так и в 2024, а также будут использоваться все чаще для анализа поведения потребителей и общения с ними. С 2020 года многие маркетологи начали внедрять чат-боты в рамках реализации своих стратегий по обслуживанию пользователей. Руководители компаний заметили улучшение коммуникации с клиентами за счет внедрения цифровых технологий. Главные преимущества таких помощников: круглосуточное обслуживание и моментальные ответы на вопросы [1]. Кроме того, чат-боты могут автоматизировать многие процессы, что позволяет снизить расходы на персонал и увеличить эффективность работы.