

комментарии, лайки, делиться с друзьями. Это создает дополнительные возможности для привлечения внимания и участия аудитории.

Кроме того, реклама в социальных сетях позволяет быстро реагировать на изменения в рыночной ситуации и оперативно корректировать стратегию рекламной кампании. Благодаря открытости и доступности информации, рекламодатели могут быстро получать обратную связь от аудитории и адаптировать свои действия соответственно.

Также, одними из ключевых особенностей такой рекламы можно назвать креативность и вовлеченность. Реклама в соцсетях может быть более привлекательной и интересной для пользователей, чем традиционная реклама, так как она интегрируется в ленту новостей и контент, который пользователи уже потребляют в разном формате: видео, изображения, статьи.

Таким образом, реклама в социальных сетях представляет собой уникальный инструмент маркетинга, обладающий рядом особенностей, которые делают ее эффективной и привлекательной для рекламодателей. Важно учитывать эти особенности при разработке рекламных стратегий и использовании социальных сетей как платформы для продвижения продуктов и услуг.

УДК 339.5

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Винокурова Е.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Семашко Ю.В.
Белорусский национальный технический университет

Цифровизация – это процесс внедрения современных цифровых технологий в различные сферы жизни и производства.

Цифровизация играет все более значительную роль в развитии потребительского рынка, изменяя способы взаимодействия между компаниями и покупателями.

С развитием технологий, потребители получают все больше возможностей выбора и контроля над своими покупками, а компании могут лучше адаптировать свои продукты и услуги к потребностям своих клиентов.

Одним из основных факторов цифровизации является доступность интернета, который значительно увеличил доступ к информации о товарах и услугах. Потребители теперь могут легко сравнивать цены, характеристики и отзывы о продукции онлайн, что делает процесс выбора более

информированным. Это заставляет компании улучшать качество своих товаров и услуг, чтобы привлечь и удержать клиентов.

Цифровизация изменила способы продажи товаров и услуг за счет развития онлайн-торговли. Онлайн-магазины и мобильные приложения позволяют потребителям совершать покупки в любое время суток, не выходя из дома. Это делает покупку более удобной, экономит время и расширяет географию доступа к товарам и услугам. Кроме того, онлайн-торговля позволяет компаниям лучше анализировать предпочтения клиентов, предлагать персонализированные предложения и уведомлять об акциях, что способствует повышению уровня удовлетворенности потребителей и вероятности повторных покупок.

Однако цифровизация также создает новые вызовы для компаний. Конкуренция на рынке становится более жесткой, а покупатели более требовательными. Компании должны постоянно совершенствовать свои технологии и сервисы, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Таким образом, цифровизация имеет значительное влияние на развитие потребительского рынка, обеспечивая более удобные условия для покупок как для потребителей, так и для компаний. Важно, чтобы компании умели адаптироваться к изменениям, используя новые технологии для улучшения своего сервиса и удовлетворения потребностей своих клиентов.