

строгие системы учета и контроля за товародвижением продукции, объемами реализации, случаями возврата товара и его причинами.

Однако отсутствие адекватной системы стимулирования и вознаграждения труда сбытового персонала предприятия приводит к тому, что эти потенциальные преимущества слабо используются белорусскими промышленными предприятиями.

К тому же организация и эксплуатация собственной сбытовой сети требуют больших затрат, а это значительно повышает цену инноваций и существенно снижает их конкурентоспособность на рынке. Высокие первоначальные расходы на содержание собственной сбытовой сети объективно побуждают промышленные предприятия к реализации производимой инновационной продукции через посреднические каналы. Целесообразность их использования особенно несомненна при выходе производителя с инновационным продуктом на новые для него рынки сбыта, когда собственная сбытовая система еще не создана.

УДК 338.14

Влияние форумов на общественное мнение

Готовцева Е.А.

Белорусский национальный технический университет

Форум – это сайт, организованный для общения посетителей. Пользователи создают свои темы, после чего организуется обсуждение. Форумы предназначены для того, чтобы участник, который столкнулся с какой-то проблемой (например, с проблемой выбора одного из товаров), мог выявить ее оптимальное решение из предложенных другими участниками. Основная проблема заключается в том, как правильно применить форум в целях компании, привлечь потенциальных клиентов и укрепить мнение постоянных.

Тематический форум обычно собирает наиболее активных участников, которые заинтересованы в конкретной теме. Очень часто они являются основными лидерами общественного мнения и к ним прислушиваются иные участники обсуждения. Воздействие на такую аудиторию может сопровождаться эффектом вирусного маркетинга, когда активные участники сами начинают развивать и распространять какую-то идею. Поэтому в первую очередь следует воздействовать и общаться именно с такой аудиторией. Ведь если всё сделать правильно, то они даже смогут помочь в достижении вашей цели – привлечении новых клиентов.

Одним из основополагающих правил работы на форуме является правильно написание текста. При написании текста для обсуждения, начинать надо с правильного названия, которое сможет привлечь посетителей,

просматривающих список тем обсуждений. Далее необходимо написать правильный текст. Также важным является соблюдение правил поисковой оптимизации (SEO). Если предприятие хочет продвинуть свой товар или услугу на форуме, то необходимо помнить, что текст должен быть оригинальным, а не скопированным с сайта компании или с иного источника; нельзя выкладывать непроверенный на ошибки текст, так как это может отвернуть некоторых «форумчан» от обсуждения; стоит выкладывать только полезную для посетителей информацию, ведь ради этого все и собрались за этим обсуждением; и, конечно, страница вашего обсуждения должна быть оптимизирована под определенный набор ключевых слов, желательно двухсловных фраз, причем плотность ключевого слова должна быть в рамках 5-6% (оптимальный объем для всех поисковых систем), тогда любой человек, которого заинтересовала тематика, подобная вашему обсуждению, точно найдет страницу с вашим обсуждением в поисковой системе.

Одним из основных правил поддержания обсуждения является постоянное поддержание дискуссии, ведь при «затухании» дискуссии, «затухает» и само обсуждение, что ведет к снижению темы в рейтинге форума, а это, соответственно, приведет к снижению вероятности попадания на сайт новых участников со списка всех тем форума, так как при снижении активности, тема опускается всё ниже и ниже в списке. Другим из правил является доверие, которое нужно заслужить, поэтому стоит входить в обсуждение постепенно, не стоит сразу проявлять чрезмерную активность и категоричность, ведь это может вызвать недоверие, и предприятие не сможет добиться своей цели. Главное – это понимать свою ключевую идею и развивать её, не торопясь.

Существует мнение, что форумы постепенно «умирают», так как большинство участников форумов «переехали» в социальные сети и общаются уже там. Проведя некоторые исследования, удалось выяснить, что по отдельным темам форумы и не собираются «умирать», ведь люди всё так же обсуждают и будут обсуждать характеристики мобильных телефонов, планшетов, новых телевизоров, холодильников, кухонных плит и другой бытовой техники; девушки будут обсуждать косметику; всё так же задаются вопросы про проведение каких-то торжеств; обсуждаются книги, фильмы и актеры. Есть много тем, которые люди обсуждают и будут обсуждать в социальных сетях, и поэтому пока будет так, форумы не «умрут». Если кто-то захочет приобрести себе новый ноутбук или найти наилучшее кафе для проведения дня рождения, то, скорее всего, он найдет информацию именно на форуме, где проведя некоторое время, сможет выбрать наилучшее предложение. Вот тут и стоит начинать работать компаниям, которые хотят продвинуть свой товар или услугу. Если ненавязчиво доказать свою точку зрения, то, возможно, она и станет ключевой при покупке.

Таким образом можно сделать вывод, что во многих случаях участие в форумах хоть и не окупает затраченное время, но если убедить в ценности вашего предложения заядлых «спорщиков», то предприятие может получить большое количество новых покупателей, которые прочитав обсуждение на форуме, примут решение именно в пользу предприятия, опираясь на общее мнение.

УДК 338.14

Организация внутреннего маркетинга

Готовцева Е.А.

Белорусский национальный технический университет

Маркетинг является достаточно сложной структурой разработки, позиционирования и сбыта товаров. Как дисциплина, маркетинг является совокупностью множества направлений, таких как товарная политика, ценообразование, коммуникации и т.д. Однако тот факт, что сотрудники предприятия оказывают достаточно большое влияние на его деятельность, учитывается не всегда. Для большего взаимодействия сотрудников между собой и с руководством существует внутренний маркетинг.

Внутренний маркетинг – это привлечение, развитие, мотивация и удержание квалифицированного персонала предлагаемой работой, удовлетворяющей их потребности.

Внутренний маркетинг особенно важен на начальном этапе развития предприятия, т.к. работники могут помогать генерировать новаторские предложения по совершенствованию бизнеса.

Таким образом, для организации внутреннего маркетинга на предприятии можно предпринять следующие действия:

– Избавиться от устаревших приемов ведения бизнеса путем проведения специальных семинаров для руководства. Данный прием поможет преодолеть устоявшиеся правила и нормы, которые уже являются неактуальными.

– Привить персоналу важность и значимость маркетинга, так же путем проведения различных семинаров и тренингов. Этот этап является весьма важным, т.к. гордость персонала за предприятие, где они работают, будет являться значительным стимулятором при их деятельности.

– Назначение на должность руководителя маркетинга человека с развитыми лидерскими качествами и творческими способностями, кроме этого необходимо специальное образование в сфере маркетинга. Лидерство играет важную роль в управлении персоналом, однако из-за специфики отдела, руководителем должен стать не только человек с лидерскими