

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИДЕЙ В INSTAGRAM**Козарева Ю. С.**, студентНаучный руководитель – Емельянченко Я. В., ст. преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

Сегодня параллельно с развитием «гигантов» электронной коммерции Amazon, AliExpress и др. активно развивается бизнес в социальных сетях. Примером тому служат многочисленные истории развития бизнеса «с нуля» в популярной сети Instagram (Инстаграм). Число ежедневных активных пользователей Инстаграм составляет 500 млн. чел. [1]. Если изначально эта площадка была лишь социальной сетью, то сегодня это платформа для развития и продвижения своих идей и бизнеса. Коммерциализировать идеи через Инстаграм можно двумя путями: либо вести аккаунт и зарабатывать, рекламируя другие аккаунты, либо продавать товары. Большой пласт пользователей этой сети, имеющих доход от этой площадки, продают свою рекламу, продвигая других людей и получая прибыль. Реклама делится на два вида: рекламный пост в самом аккаунте и публикация в истории. При этом, Инстаграм поощряет бизнес-идеи, поэтому с 2019 г. появилась функция настройки бизнес-аккаунта. Это помогает просматривать статистику своего аккаунта, охваты и посещение страницы. Именно на этой статистике люди и формируют стоимость рекламы в своем блоге. Особенностью Инстаграма является настройка таргетированной рекламы. Это помогает приводить клиентов, которые заинтересованы именно в вашем товаре, а не просто зашли посмотреть на красивую картинку.

Таким образом, коммерциализация идей и ведение бизнеса в Инстаграм – это вполне прибыльное мероприятие, не требующее особых затрат, но требующее большого труда и знания маркетинговых подходов в продвижении своего бизнеса.

Список литературы

1. Instagram в цифрах: статистика на 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2019/02/28/instagram-v-cifrah-statistika-na-2019-god/>. – Дата доступа: 26.02.2020.