

УДК 659.2

Каліщук Владислав

Kalishchuk Vladuslav

Науковий керівник: к.е.н., доцент С. Б. Семенюк

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

**ТЕХНОЛОГІЯ КРАУД-МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ
CROWD-MARKETING TECHNOLOGY IN THE FIELD OF SERVICES**

На сьогоднішній день у сфері послуг дуже жорстка конкуренція, адже більшість підприємців хочуть в той чи інший спосіб привернути увагу потенційного клієнта. Тому дехто розміщує білборди в центрі міста, інші - створюють телевізійну рекламу, але ми вважаємо, що найкращим способом завоювати ринок є крауд-маркетинг.

Варто зазначити, що крауд-маркетинг – це нова технологія прихованого маркетингу в інтернеті за допомогою позитивних коментарів та оцінок про певний продукт або послугу. Реалізується вона переважно розміщенням реальних відгуків, щоб клієнт побачив, що товар чи послуга, які його зацікавили є справді такою як її описує продавець. Часто можна зустріти такий вид маркетингу в різних соціальних мережах таких як: Instagram та Facebook, а також на різноманітних форумах. Найкраще для цього підходять соціальні мережі, які постійно оновлюють інформацію, а також мають високий рівень довіри у користувачів. Робиться це для того, щоб популяризувати товар, бренд або послугу.

Іншими словами, принцип крауд-маркетингу можна пояснити всім знайомим для нас так званим «сарафанним радіо», за допомогою якого рекомендації від задоволеного покупця передаються іншим людям у вигляді питань на відповіді, які їх цікавлять.

Як працює крауд-маркетинг? Насправді, дуже і дуже просто, потрібно лише закидати пропозиції товарів та послуг на якомога більшій кількості

відомих сайтів (тої тематики в яку входить ваші товари чи послуги) і описати її, також потрібно залишити місце для відгуків і посилання для того щоб одразу легко потенційний клієнт міг би замовити ці товари чи послуги. Головне - щоб пости не виглядали як спам, тому що є ймовірність що цю рекламу заблокують.

Основними завданнями крауд-маркетингу є:

1. Підвищення впізнаваності товарів чи послуг компанії у цільовій аудиторії: 90-95% цільової аудиторії не будуть купляти маловідомий продукт, тому саме завдяки крауд-маркетингу значно збільшується впізнаваність, так як у споживачів з'являється довіра до бренду чи торгової марки.

2. Збільшується трафік потенційних клієнтів: розміщення посилань на трастових сайтах з хорошим трафіком передає акцептору частину свого трафіку.

3. Покращує поведінковий фактор сайту: якщо розміщувати реальні пости, потенційним клієнтам буде цікаво взнати більше про бренд/торгову марку і вони будуть вивчати сайт компанії.

4. Розбавляє профіль посилань: розбавлення профілю посилань також є достатньо важливим для максимально природного просування сайту.

Крауд-маркетинг може привести цільову аудиторію на сайт компанії. Інтернет-магазини приділяють цьому методу особливу увагу, тому що багато користувачів перед тим, як купити товар, шукають про нього відгуки в мережі Інтернет.

Отже, крауд-маркетинг - це потужна технологія для просування сайту. Він дає чудові результати, але тільки при грамотному підході до справи.

При залишенні крауд посилань з ненав'язливими натяками на компанію і її товари чи послуги ефекту буде набагато більше, ніж при агресивній рекламі.