

СИСТЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Студенты гр.11305120 Отчик Ю.Ю., Романюк А.М., Сухавер Е.М.

Научный руководитель – ст. преподаватель Третьякова Е.С.

Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

В современном понятии продвижение – это совокупность разнообразных методов, которые направлены на повышение узнаваемости бренда и его продуктов, эффективности продаж через коммуникативное воздействие на персонал, партнеров и потребителей. Целью продвижения является совершение покупки, получение удовлетворения от покупки товара и распространение положительной информации о товаре и о предприятии.

В маркетинге продвижение выполняет следующие функции: **построение имиджа**, информирование возможных клиентов и других заинтересованных лиц об основных свойствах продукта, поддержание популярности продуктов и услуг, модифицирование стереотипов восприятия продуктов, **стимулирование участников системы сбыта, информационная помощь.**

Независимо от размеров бизнеса существует три главные задачи, которые можно решить с помощью продвижения: **информирование, убеждение, напоминание.**

Инструменты продвижения товара – это комплекс методов маркетинга, которые используются при продвижении товаров и услуг. Продвижением продуктов на рынке является поиск решения, для достижения действенной связи между изготовителем или продавцом и конечным потребителем.

В маркетинге выделяется 4 основных инструмента продвижения товаров: реклама, личные (прямые) продажи, пропаганда (PR), стимулирование продаж.

Реклама – способ продвижения, основанный на распространение платных информационных сообщений, передаваемые посредством СМИ. Фирмы применяют ее, чтобы увеличивать спрос, завлекать новых покупателей, увеличивать число подписчиков и многое другое. Несоввершенством данного способа продвижения является отсутствие обратной связи. Результативность влияния на потребителей определяется содержащейся в рекламе оценкой продвигаемых

товаров и аргументацией в их пользу. Если покупатель не обнаруживает такую оценку и аргументацию, то эффективность рекламы существенно снижается.

Личная продажа (прямая) – это представление продукта нескольким или одному потенциальному покупателю с обратной реакцией в виде вопросов, возражений, заинтересованности или приобретения. Для прямых продаж фирмы применяют телемаркетинг, SMS, e-mail, чат-боты в социальных сетях и другие инструменты.

Пропаганда (PR) – это неличное стимулирование продвижения продукта через распространения о нем коммерчески значительных сведений в печатных средствах информации или представления в социальных сетях, по радио, телевидению либо со сцены. Главными инструментами пропаганды являются выступления, новости, мероприятия, публикации, спонсорство.

Стимулирование продаж представляет собой осуществление временных побудительных мер поощрения приобретения или продажи товара. Свойственная особенность данных мероприятий - они проводятся или связаны непосредственно с местами продаж, например, в магазинах, торговых залах фирм осуществляющих реализацию товаров. В этом заключается отличие стимулирования продаж от рекламы.

Для повышения производительности мероприятий, направленных на продвижение продуктов следует анализировать маркетинговые коммуникации как управление процессом продвижения продукта на всех этапах, а именно, перед продажей, в момент покупки, во время и по завершении процесса потребления. При этом коммуникационные программы должны разрабатываться специально для каждого целевого сегмента, рыночной ниши и даже отдельных клиентов.

Литература

1. Сущность, цели и функции продвижения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://laws.studio/ekonomika-predpriyatiya-knigi/sus>, свободный доступ.

2. Четыре вида продвижения товара в маркетинге [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/prodazhi-prodvizhenie-tovar-m>, свободный доступ.

3. Управление продвижением товара (услуги) на рынок [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://elibrary.asu.ru/xmlui/bitstream/handle/asu/468>, свободный доступ.

4. Что такое продвижение: цели и примеры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sendpulse.by/support/glossary/promotion>, свободный доступ.