

разработкой компьютерных игр. EpicGames заработала на Fortnite более \$1,2 миллиарда в AppStore и \$9,7 миллионов в GooglePlay [2]. Epic сотрудничает с разработчиками и издателями, чтобы предлагать в магазине эксклюзивные игры.

В обмен на эксклюзивность Epic предоставляет им финансовую поддержку для разработки и маркетинга, что позволяет создавать более качественные игры и значительно снизить уровень неопределенности для разработчиков. Сами же авторы игр зарабатывают как путем поклонников, так и путем донатов. Поклонники могут поддержать автора, указав его код при оформлении покупки или щелкнув по ссылке автора и совершив покупку в Epic Games Store. Программа поддержки авторов позволяет авторам зарабатывать деньги на Fortnite и играх из Epic Games Store. Данный способ заработка очень подходит для молодых и еще не популярных разработчиков игр, так как компания предоставляет полный комплект услуг для помощи молодым компаниям. Что касается заработка обычными людьми, то тут эффективна классическая продажа аккаунтов

Заключение. Гейминг – это прекрасный пример того, как можно зарабатывать немалые суммы денег при этом наслаждаясь игрой в любимую игру. Эффективность данного способа доказывает большое количество стримеров и людей, увлекающихся данным типом заработка в последнее время, призовые фонды на игровых чемпионатах, попасть в качестве игрока на которые, может вполне любой желающий, если будет упорно увлекаться игрой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Steam [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://store.steampowered.com/?l=russian>. – Дата доступа: 18.12.2020.
2. Официальный сайт Epic Games [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.epicgames.com/store/ru/>. – Дата доступа: 18.12.2020.

УДК 004

WEB-МАРКЕТИНГ

*З.М. Курбанова, Ю.А. Мошнина, Е.А. Ходенкова, студенты
группы 10503219 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Т.А. Петровская*

Резюме – в статье описываются основные методы веб-маркетинга и актуальность их использования в бизнесе.

Resume – the article describes the main methods of web marketing and the relevance of their use in business.

Введение. В настоящее время Интернет является важной частью повседневной жизни большинства людей. Многие люди в независимости от своего статуса, возраста, интересов и увлечений являются активными пользователями различных социальных сетей. Для бизнеса это хороший

инструмент, позволяющий продвигать свои товары или услуги, оповещать своих потенциальных покупателей о новинках и акциях, расширять список своих клиентов и поддерживать с ними обратную связь.

Основная часть. На сегодняшний день малый и средний бизнес широко использует веб-маркетинг. Веб-маркетинг – совокупность мер, направленных на успешную реализацию стратегии маркетинга фирмы, включающую вопросы исследований, продвижения, реализации продукции, а также формирования и поддержки лояльности клиентов и партнеров, с помощью современных интернет-технологий [1]. Основными преимуществами веб-маркетинга являются: интерактивность – возможность фирмы напрямую взаимодействовать со своей аудиторией; таргетирование – способ, направленный на выделение целевой аудитории; веб-аналитика – сбор и анализ информации, которая отражает эффективность использования методов веб-маркетинга. Увеличение продаж в веб-маркетинге основывается на привлечении клиентов. Но недостаточно только привлечь людей, необходимо сделать так, чтобы они стали постоянными клиентами, так как именно они приносят прибыль. Этому способствуют различные инструменты веб-маркетинга.

Инструменты веб-маркетинга – это всевозможные каналы рекламы и продвижение сайтов в медиaprостранстве. Компании применяют комплексный веб-маркетинг для того, чтобы сайт посещало как можно больше пользователей, а продажи росли [2]. Создание собственного сайта – самый популярный инструмент веб-маркетинга. Сайт позволяет привлечь покупателей, проинформировать их и прорекламирровать им продукцию, а также эффективно поддерживать связь с покупателями, дистрибьюторами и поставщиками. Для того, чтобы сайт легче было найти, используется SEO-оптимизация (search engine optimization). Процесс, который способствует раскрутке сайтов и повышает их позиции в поисковой системе.

В последние несколько лет стремительно растет количество пользователей таких социальных сетей как Facebook, Instagram, Вконтакте.

Социальные сети дают возможность общаться с людьми со всего мира, выражать свое мнение и доносить его до окружающих. Социальные сети широко используются и в веб-маркетинге. Они позволяют производителям создавать репутацию своего бренда в интернете, общаться с покупателями и получать от них обратную связь. Потребители же в свою очередь могут находить информацию о производителе и его конкурентах. Обсуждать тот или иной товар, его качество и свойства. Для поддержания связи можно использовать рассылки. Это отправка писем подписчикам. Они могут отправляться как для всех желающих, так и для людей, которые являются вашими потенциальными клиентами. Преимуществом данного способа является то, что люди в любое время могут отменить свою подписку и не получать их. Продвижению товара в интернете способствует контекстная реклама. Преимуществом такой рекламы будет то, что она направлена только на целевую аудиторию. Контекстную рекламу обычно видят только

те пользователи, которые ищут данный товар. В интернете существует много различных программ позволяющих исследовать и анализировать рынок и своих конкурентов. Использование таких программ позволит снизить затраты на научно-исследовательские работы и сократить время на их проведение. Интернет можно рассматривать не только как инструмент продвижения товаров или услуг, но и их продажи. В современном мире существуют много вариантов организации розничных продаж с помощью интернета: интернет-магазины, аукционные продажи.

Заключение. Веб-маркетинг позволяет разными способами воздействовать на целевую аудиторию. К ним относится интернет-реклама, продвижение товара в поисковых системах, установление рейтингов, использование различных партнерских и спонсорских программ. Правильное использование инструментов веб-маркетинга способствует продвижению товаров или услуг, экономии времени и ресурсов, затраченных на проведение исследований, и приносит компании большую прибыль. С каждым днем происходит развития интернета, появляются новые методы веб-маркетинга, которые позволяют фирмам и компаниям стать более успешными. Стоит заметить, что в условиях пандемия веб-маркетинг набирает популярность. Так как из-за пандемии люди лишены возможности покидать свои дома, и большую часть своего времени они проводят в интернете. В таких условиях веб-маркетинг является неотъемлемым оружием фирм и компаний, позволяющим им оставаться на плаву.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интернет-маркетинг: специфика в деятельности современных фигур / И.Ф. Пирко. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2014. – № 20 (79). – С. 375-379.
2. Sales-generator [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sales-generator.ru/blog/metody-internet-marketinga/> Дата доступа: 04.03.2021.

УДК 658.852

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ С УЧЕТОМ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

*Е.И. Лапицкая, Е.В. Трофимчук, студенты группы 10508119 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

Резюме – как известно, каждая страна, каждый народ имеет свои ценности, обычаи, культуру и т.д. Другими словами, свою национальную специфику. Стоит отметить, в сфере бизнеса такие особенности играют немаловажную роль. Понимание и учет отличительных черт поведения народов необходимы в деловом общении с иностранными партнерами.

Resume – it goes without saying that every country, every nation has its values, customs, culture, etc. In other words, everyone has its unique specificity. It's worth mentioning, that in business such peculiarities are extremely im-