

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра журналістики та реклами

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Організація рекламної діяльності підприємства в мережі
Інтернет»**

(за матеріалами ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА», м. Київ)

студентки 5 курсу 1 групи
спеціальності 061 «Журналістика»
освітньої програми «Реклама
і зв'язки з громадськістю»

Науковий керівник
к.е.н., доцент

Гарант освітньої
програми,
д.е.н., професор

Нечти Тамари
Миколаївни

Савчук Анастасія
Миколаївна

Файвіщенко Діана
Сергіївна

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. Аналітична записка 4

1.1 Характеристика діяльності ТОВ «АВЕНТУС

УКРАЇНА».....4

1.2 Аналіз рекламної діяльності в ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі

Інтернет7

РОЗДІЛ 2. Творче проектування.....14

2.1 Обґрунтування напрямів удосконалення організації рекламної

діяльності ТОВ «АВЕНТУС

УКРАЇНА».....14

2.2 Розробка рекламної кампанії ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі

Інтернет17

Висновки.....24

Список використаних джерел26

Додатки28

ВСТУП

Актуальність теми. Інформаційний простір Інтернет-мережі охоплює широку аудиторію, а сучасні методи її показу дозволяють дізнатися про продукт. З огляду на стабільне зростання користувачів мережі на 6-8% в рік, реклама в інтернеті з кожним роком набирає популярність. Зростає її продуктивність в порівнянні з іншими методами просування продукту на ринку.

Мета випускної кваліфікаційної роботи – розробити рекламну кампанію для покращення результатів рекламної діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі Інтернет

Для досягнення вищевказаної мети були встановлені такі завдання:

- 1) розглянути теоретичні аспекти рекламної діяльності в мережі Інтернет
- 2) проаналізувати рекламну діяльність ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі Інтернет
- 3) розробити рекламну діяльність для ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі Інтернет

Об'єкт - процес організації рекламної діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти організації рекламної діяльності в мережі Інтернет ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА».

Методи наукового дослідження, які використовувалися під час написання випускної кваліфікаційної роботи: аналіз застосування реклами в мережі Інтернет, аналіз товариства та його діяльності, розробка рекомендацій для покращення роботи реклами в мережі Інтернет.

Структура роботи: Випускна кваліфікаційна робота складається з 2 розділів, 5 підпунктів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА

1.1 Характеристика діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»

ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» - це сервіс по наданню кредитів, грошових позик населенню, реалізує діяльність під торговою маркою «CreditPlus». Товариство зі 100% іноземним капіталом. Завдяки цьому веде відповідальний бізнес в Україні, який передбачає набір обов'язкових цілей і гарантій для всіх зацікавлених сторін. Компанія враховує європейську практику в роботі з клієнтами й наданні їм фінансових послуг. ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» працює виключно в межах законодавства України. Регулювання фінансової діяльності контролюється такими органами як: Національний банк України (з 01.07.2020 року); Національна комісія, яка здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг (до 30.06.2020 року включно) [1].

ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» забезпечує задоволення фінансових потреб клієнта та відповідність високим вимогам якості й захисту прав споживача. Відділень для оформлення кредиту немає, отримання грошових коштів здійснюється онлайн, за допомогою веб-сайту сервісу.

Компанія на ринку фінансових послуг вже більше 5 років та змогла вистояти в період військового стану та продовжувати надавати клієнтам свої послуги. Адже, це дуже важко було зробити, в умовах, майже, відсутності зв'язку та Інтернету, компанія змогла наладити всі процеси, щоб в цей нелегкий час, клієнти змогли надалі користуватися продуктом сервісу.

Клієнти ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» проходять перевірку до моменту отримання коштів. Це повнолітні особи з 18 до 65 років. Скористатися послугами компанії можуть користувачі різних гаджетів та вони повинні мати доступ до мережі Інтернет. В рис. 1.1 зможемо переглянути активність користування послугами компанії певної групи споживачів.

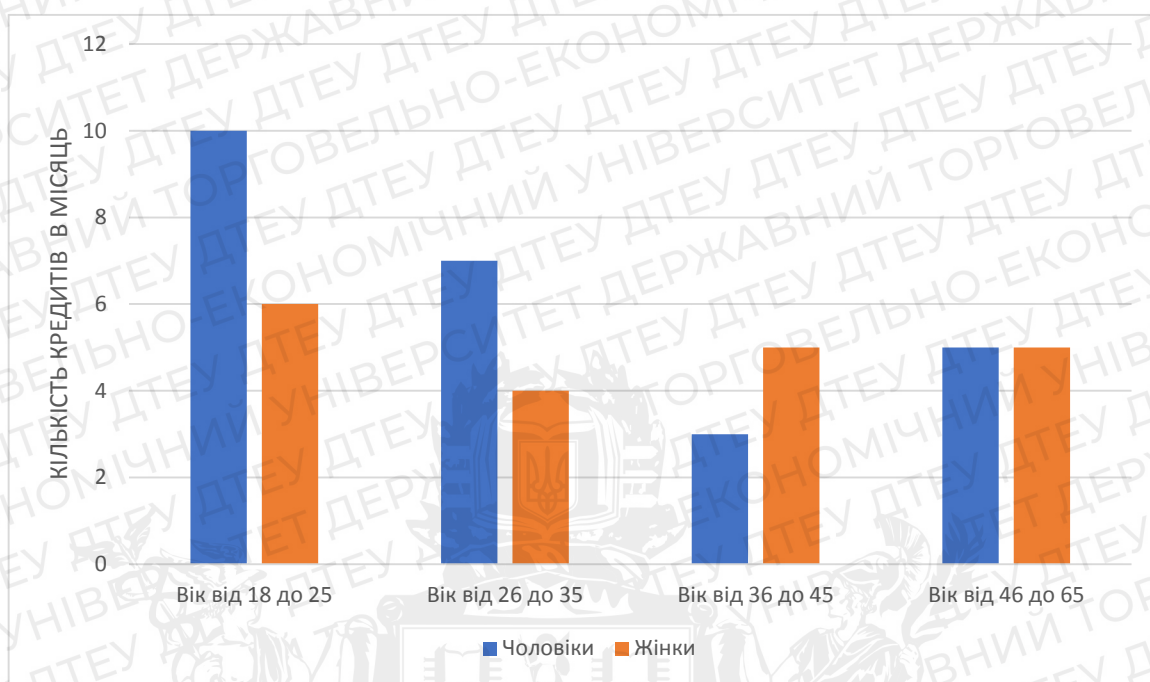


Рис. 1.1 Віковий розподіл клієнтів ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»

ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» пропонує:

- швидку та просту реєстрацію на сайті;
- швидке оформлення кредиту (займає до 15 хвилин);
- акційна відсоткова ставка для нових клієнтів 0.01% в день ;
- знижки для постійних клієнтів до 99%;
- оформлення з наданням мінімальної кількості інформації та документів;
з сторони споживача (паспорт, ІПН код та банківська карта);
- цілодобове кредитування;
- підтримка клієнта з будь-яких питань в телефонному режимі та в письмовому форматі.

Кредитний договір, який зараз діє в компанії, формується на термін до 365 днів, споживач може обрати періодичність оплати мінімального платежу від 3х до 30 днів, також можливість отримати кошти від 500 до 25 000 гривень.

Кредитні кошти відправляються клієнту на банківську карту, тому це чудова можливість отримати кошти тут і зараз, без відвідування відділень чи офісу, все проходить в онлайн режимі, на веб-сайті сервісу.

Так як раніше була зазначена інформація, що кредитування здійснюється онлайн, за допомогою веб-сайту, то реєстрація дуже проста:

- 1) на кредитному калькуляторі обрати суму та період кредиту
- 2) натиснути кнопку «Отримати кошти»
- 3) заповнити анкету
- 4) перевірити умови та банківську карту для зарахування
- 5) відправити заявку на розгляд
- 6) очікувати рішення протягом 15-30 хвилин
- 7) в разі позитивного рішення ознайомитися з умовами договору
- 8) натиснути кнопку «Погоджуюсь»
- 9) підписати договір за допомогою коду
- 10) отримати кошти та витратити у власних цілях

1.2 Аналіз рекламної діяльності в ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі Інтернет

Реклама в мережі Інтернет – це швидкий, гнучкий, результативний спосіб інформування та представлення послуг для споживачів. Рекламна діяльність зародилася в давнину і прийшла багато етапів розвитку людства [2]. На даний час реклама в Інтернеті є одна з найбільшою ефективністю та є доступною для споживачів, адже це доволі низька вартість за проведення рекламних кампаній, різні інструменти просування та гарний результат. Реклама стала необхідністю і невід’ємною частиною ефективного та прибуткового життя компанії. Кожного дня все більше підприємців, яка мають Веб-сайт, також велика кількість простору для надання потрібної інформації споживачам, різні способи перегляду її.

Реклама важлива для споживачів. Споживачі – це люди, які починають користуватися продуктом, лише після того, як вони ознайомляться з іншими продуктами, наявними на ринку. Якщо продукт не рекламується, жоден клієнт не дізнається, які продукти доступні, і не почне користуватися ним, або буде користуватися в прямого конкурента. В будь-якому випадку компанія програє. Реклама допомагає людям знайти вигідні продукти для себе [2].

Реклама також важлива для компанії, що надають послугу, оскільки це сприяє збільшенню продажів. Якщо компанія хоче представити або випустити новий продукт, реклама створить фундамент для виходу продукту на ринок. Реклама допомагає інформувати людей про нові послуги, товари, щоб споживачі користувалися саме послугами Вашої компанії та створює лояльність до бренду таким чином [2].

Ефективність реклами та просування продукту чи послуги ми завжди можемо перевірити за допомогою аналітики, яке звернення було більш ефективним, яке оголошення принесло більше заявок чи звернень, яке з оголошень менше.

Так як це онлайн сервіс простого кредитування, відповідно реклама в мережі Інтернет є найважливішою частиною просування послуг компанії.

Найважливішим елементом комунікацій ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» є веб-сайт, адже за допомогою нього клієнт отримує достатньо інформації щодо послуг компанії, продукту та в цілому інформацію про товариство. Також на сайті клієнт проводить реєстрацію, створює власний особистий кабінет, де надалі буде відображатися історія користування продуктом, персональні знижки, документи та можливість оформлювати нові заявки на користування послугами. Також на сайті та в особистому кабінеті є можливість проводити онлайн оплати банківською картою. Сайт зрозумілий, легкий в користуванні, розділений на певні розділи та сторінки. Також на сайті присутній чат, де є можливість вирішити чи уточнити питання в письмовому вигляді та саме зараз. Головна сторінка сайту показана в додатку А.

Також є мобільний додаток, але на даний час, він доступний лише для користувачів Android.

У ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» є сторінки в соціальних мережах Facebook та Instagram. Та інформація, яка представлена на цих сторінках більше впливає на постійних користувачів, адже там розміщується інформації про знижки та пропозиції для вже лояльних клієнтів компанії. Цей напрям тільки розвивається, тому за допомогою соціальних мереж відбувається більше підтримка постійних користувачів, а не нових клієнтів. Проведемо аналіз публікацій в соціальних мережах за останні 4 місяці роботи ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» рис. 1.2

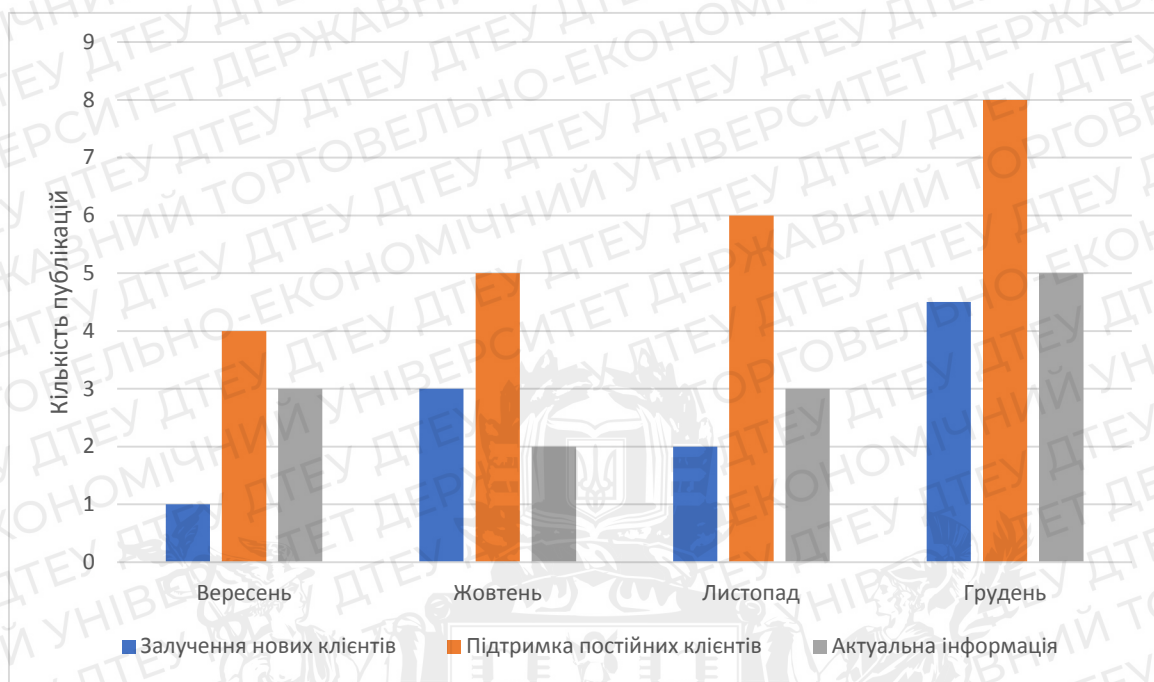


Рис. 1.2 Аналіз активності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в соціальних мережах за вересень-грудень 2022 року

Також ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» використовує контекстну рекламу в Google, а саме пошукову рекламу.

Основними перевагами пошукової реклами є те, що показ оголошень здійснюється по ключових словах, які споживач вказує в пошукову стрічку Google. Контекстну рекламу компанії можна переглянути в додатку А.1.

Ефективність полягає в тому, що споживач лише вказує те, чим би він хотів скористатися, а результат пошуку змушує клієнта перейти за посиланням на сайт, щоб ознайомитися ближче. Адже сайт вказаний один з перших, відповідно, за думкою споживача, він є найкращим. Контекстна реклама є також вигідною для товариства, адже компанія оплачує послугу тільки тоді, коли майбутній клієнт клікає на посилання.

Наступне це користування CPA-мережею. CPA-мережа або CPA (cost per action з англ. — «ціна за дію») це сервіс, який виступає як посередник між компанією та партнером, та розміщує рекламу на свої майданчиках [4]. В цьому

випадку оплачуються лише певні дії користувачів на сайті партнера. CPA-модель є одним із найбільш економічно ефективних варіантів оплати реклами, оскільки компанія платить не за покази чи кліки, ефективність яких дуже складно виміряти, а за конкретних споживачів, які підтвердили цікавість до продукту цільовими діями. Після підтвердження цікавості створюється лід, який надалі переходить компанії для подальшої взаємодії.

Лід (Lead) — це потенційний клієнт, який проявив цікавість до вашого продукту або послуги. Не просто побачив пропозицію, а й перейшов за посиланням, дав номер телефону для зворотнього зв'язку [5].

Ще один вид реклами це реклама в медіа. Цей тип просування є дуже ефективним та один з найдорожчих. Ефективний він саме в момент проведення масштабної акції. Адже акція це завжди інтерес нових клієнтів та зацікавлення вже постійних клієнтів сервісу. Приклад реклами ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в медіа, яка була 2021 році можна переглянути в додатку А.2.

ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» проводило наймасштабніший розіграш «Як тобі таке, Макс», який тривав 5 місяців. У клієнтів сервісу була можливість отримати автомобіль Tesla Model 3 чи 32 000 доларів США. Умови були прості: більше нових кредитів, більше шансів на отримання головного призу. Подібної акції на ринку фінансових послуг не було, тому для споживачів це була приголомшлива новина, адже участь в акції безкоштовна, стає учасником той, хто користується послугами компанії найбільше, та найчастіше. Ця акція була ефективною, адже привела сотні тисяч залучених клієнтів та вихід в прибуток компанії.

Серед діючих акцій компанії є акція «Будь на зв'язку» та «Приведи друга» табл.1.3

Інформація про діючі акції розміщена на сайті сервісу та в соціальних мережах.

Таблиця 1.3

Засоби стимулювання збуту ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»

Назва	Цільова аудиторія	Період проведення
Акція «Будь на зв'язку»	нові клієнти, що вперше уклали кредитний договір на суму не менше 500 гривень за допомогою сайту компанії	Від 02.01.2023 по 31.01.2023
Акція «Приведи друга»	Активні клієнти підприємства за реферальним посиланням яких, новий клієнт перейшов на Веб-сайт та вперше уклав кредитний договір на суму не менше 500 гривень за допомогою сайту компанії	Від 27.01.2021 по зараз
Програма лояльності	Постійні клієнти підприємства	Від 21.03.2017 по зараз

Метою акцій є популяризація та просування фінансових послуг товариства, що надаються за допомогою сайту компанії на фінансовому ринку в Україні, формування і підтримка стабільного рівня зацікавленості та обізнаності користувачів щодо фінансових послуг сервісу під торговою маркою «CreditPlus» [6].

Акція «Будь на зв'язку» - подарунок від товариства учасникам, які виконають умови акції, у вигляді передплаченого пакету мобільних послуг у оператора мобільного зв'язку, що обслуговує номер телефону, який був зареєстрований учасником на сайті сервісу, у розмірі 100 гривень та в період проведення акції з 02.01.2023 року до 31.01.2023 року. [6].

Ця акція націлена на нових клієнтів, так як заохочення в розмірі 100 гривень відправляється при першому зверненні до компанії.

Акція «Приведи друга» - подарунок від товариства учасникам, які виконують умови акції, у вигляді передплаченого пакету мобільних послуг у оператора мобільного зв'язку, що обслуговує номер телефону, який був зареєстрований учасником на сайті сервісу, у розмірі 100 гривень та в період проведення акції з 28.01.2021 року до моменту припинення акції товариством[7].

Також діє програма лояльності для постійних клієнтів – програма заохочень споживачів, в рамках якої користувачі мають можливість отримувати знижки на стандартну відсоткову ставку, що встановлена товариством та зазначається в договорі про надання споживчого кредиту [8].

Також ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» бере участь в проєкті Scholarship та надає переможцю грант на навчання [1].

В Україні стартував проєкт «Мотивація нескорених». Він передбачає фінансову підтримку студентів, які попри війну лишилися в країні й навчаються у вищих навчальних закладах. CreditPlus долучився до конкурсу та виступає в ролі одного із грантодавців. Сервіс надасть переможцеві 15 000 грн на навчання. Для студента це передбачає оплату освітніх курсів. Якщо ж навчання студента обумовлено контрактною формою, він може сплатити семестр у виші. Взяти участь у конкурсі можуть громадяни України — студенти 1-5 курсів.

Не дивлячись на це все, компанія, також допомагає країні, займається благодійністю та волонтерством.

ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» створили штаб гуманітарної допомоги із залученням працівників компанії, спілкувалися із представниками територіальної оборони, закладів охорони здоров'я та ЗСУ. Все для того, щоб зважаючи на їхні потреби шукати спеціальний одяг для військових, медикаменти та засоби особистої гігієни в Україні та за її межами. Компанія купувала все необхідне та самостійно доставляли туди, куди треба. Це все триває, компанія і надалі допомагає. Частину фінансового звіту на допомогу

армії та благодійним фондам можна переглянути в додатку А.3. Ця інформація розміщена на офіційному сайті підприємства.

Також активну участь в допомозі армії ЗСУ брали клієнти товариства, адже частина з оплаченої суми відправлялася на допомогу. Також є звітність, яка розміщена на сайті та сторінках в соціальних мережах.



РОЗДІЛ 2. ТВОРЧЕ ПРОЕКТУВАННЯ

2.1 Обґрунтування напрямів удосконалення організації рекламної діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»

Як ми бачимо, сервіс використовує багато напрямів рекламної діяльності в мережі інтернет, але є певні напрями, які я пропоную покращити або задіяти, для досягнення певних цілей компанії.

Рекомендуємо ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» активніше задіяти SMM напрям.

Таблиця 2.1

Рекомендації щодо діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі Інтернет

Ціль	Рекомендація	Термін
Збільшити кількість нових клієнтів на 10%	Публікації в соціальних мережах, проведення акції, пошукова контекстна реклама	З 01.02.2023 по 01.05.2023
Збільшити рівень продажів на 17%	Реклама в соціальних мережах, проведення акції, додаткові знижки для постійних клієнтів	З 01.02.2023 по 01.05.2023
Повторні замовлення послуги, серед існуючих клієнтів	Публікації та спілкування з клієнтами в соціальних мережах та на сайті	З 01.02.2023

Переваги проведення рекламної кампанії ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі інтернет:

- привертає увагу нової аудиторії ;
- викликає емоційний відгук;
- підвищує шанси бренду стати конкурентоспроможним на ринку;
- надає можливість коригувати рекламу під будь-яку зміну попиту;
- збільшує прибуток шляхом зниження витрат на рекламу офлайн;

- Інтернет-маркетинг дозволяє бути відкритими для бізнесу цілодобово

Основні цілі рекламної діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в соціальних мережах [9]:

- Підвищення впізнаваності бренду - основна причина низьких продажів - відсутність аудиторії або потенційних клієнтів. Про послуги просто не знають, а це легко може виправити завдяки SMM
- Залучення трафіку на сайт - часто сайти або сторінки не мають достатнього числа відвідувачів. І тут допоможуть соціальні мережі - можете вести підписників на необхідну посадкову сторінку сайту.
- Лідогенерації - забезпечення першого знайомства з клієнтом також досягається за допомогою SMM.
- Конверсії - одна з найбільш фундаментальних цілей галузі, так як забезпечує реальні цільові дії.
- Підвищення показників охоплення або залученості - збільшення числа унікальних користувачів, які побачать рекламне повідомлення і підвищення активності на сторінці в соціальних мережах.
- Збільшення доходу і скорочення витрат - за допомогою соціальних мереж можна скоротити витрату на офлайн рекламу і на інші галузі digital , так як, як правило, реклама в соціальних мережах буде дешевше.

Важливими є надання знижок, накопичувальних програм, спеціальних пропозицій, акцій, організація конкурсів для постійних клієнтів та інше. Такі інструменти формують лояльність відвідувачів до онлайн-сервісу і формують бажання рекомендувати друзям і знайомим, ґрунтуючись на власному позитивному досвіді.

Також, звертаємо увагу на правильний контент. Відкривши сайт, перше, на що падає погляд відвідувачів - це, звичайно ж, заголовок сторінки. Правильний заголовок здатний довести його до останнього етапу продажів - безпосередньо, отримання кредиту. Якщо це опис компанії, то він повинен вигідно відображати всі переваги.

Важливим пунктом є використання відгуків та рекомендацій.

Наявність відгуків про продукт викликають довіру як до самого продукту, так і до компанії. Рекомендуємо створити сторінку з відгуками реальних клієнтів на сайті, а також на інших ресурсах. Люди будуть більш охоче користуватися послугами, коли знатимуть, що продуктом сервісу вже користувалися і йому сподобалося.



2.2 Розробка рекламної кампанії ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в мережі Інтернет

Рекламна кампанія – це, як правило, кілька рекламних заходів, розподілених послідовно за часом і об'єднаних однією метою. Будь-яка рекламна кампанія починається з метою досягнення певних результатів, в цьому випадку це підвищення продажів, підвищення продажів та лояльності постійних клієнтів та залучення нових [10].

Рекомендуємо 4 напрями просування в соціальних мережах - це Facebook, Instagram, TikTok та телеграм-каналу.

Таблиця 2.2

Рекламна кампанія ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в соціальних мережах

Соціальна мережа	Цілі використання	Засоби	Цільова аудиторія
Facebook	Інформування постійних клієнтів, збільшення продажів	Таргетована реклама та контентна реклама	Вік від 35 до 65 років
Instagram	Вплив на нових та постійних клієнтів, інформування, найкращий метод для роботи зі зворотнім зв'язком та удосконалення якості роботи	Реклама у блогерів, таргетована реклама	Вік від 18 до 45 років
Tiktok	Залучає нових клієнтів, впливає на пізнаваність сервісу та продажі	Тизерна реклама, прихована реклама	Вік від 18 до 35 років
Телеграм	Збільшення продажів	Реклама у блогерів	Вік від 25 до 45 років

Instagram

1 млрд людей використовує Instagram щомісяця та понад 500 млн користувачів дивляться Instagram Stories щодня [11]. Ведення аккаунта в Інстаграм дасть можливість бізнесу підвищити впізнаваність, збільшити кількість продажів і потенційних клієнтів. Охоплення профілю зростуть, а це

значить, що більше потенційних клієнтів дізнаються про послугу. Кількість цільових заявок і продажів зростає, адже, окрім наповнення профілю можна запустити таргетингову рекламу. Є багато способів зацікавити потенційного клієнта – просувати акаунт за допомогою нативної та прямої реклами. За допомогою конкурсів, буста певних публікацій, реклами від блогерів та інше.

Таргетована реклама

Перевага цього формату не тільки в гнучких налаштуваннях цільової аудиторії, яка побачить рекламні публікації, а й у можливості встановлювати бюджети на рекламу в Instagram. Якщо оберемо мінімум це 1\$, то відповідно, охоплення буде мінімальне, тому встановлюємо бюджет 500\$ в місяць, охоплення буде від 100 000 до 300 000 акаунтів.

Реклама у блогерів, інфлюенсерів

Перевага такої реклами — можливість швидко охопити велику і, як правило, лояльну аудиторію. Особиста думка популярного блогера нерідко виявляється більш значущою для потенційних клієнтів, ніж наймасштабніша рекламна кампанія. Головне – добре вивчити свою цільову аудиторію та знайти блогерів, читачі яких максимально підпадають під неї.

Серед великої кількості блогерів, обрала декілька акаунтів для реклами, серед них Аліна Ілюхіна, Максим Бджілка та Михайло Чокан. Декілька причин цього вибору вказані в таблиці 2.3

Таблиця 2.3

Обґрунтування вибору блогерів для реклами ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»

Блогер	Обґрунтування вибору
Аліна Ілюхіна	- Є розвинений акаунт в декількох соціальних мережах - Життєва інформація - Жарти на різні теми - Активна аудиторія Ціна реклами в сторіз та публікація посту 3 000 грн
Максим Бджілка	Активний блогер та сім'янин

	2. Волонтер 3. Розвинена сторінка в Instagram Ціна реклами в сторіз 7000 грн
Михайло Чокан	1. Розвинені дві соціальні мережі 2. Жартівлива форма подачі інформації 3. Жива та платоспроможна аудиторія Ціна реклами в сторіз та публікація посту 5 000 грн

Реклама в Facebook — платний метод просування послуги. За допомогою гнучких налаштувань, Facebook дозволяє таргетувати рекламу на певні сегменти аудиторії за різними віковими, регіональними, демографічними критеріями та іншими факторами. Сама реклама може бути в якості поста в стрічці новин (рекламного характеру) із закликом до цільової дії (перейти на сайт, завантажити додаток або залишити свої дані).

Переваги налаштування реклами надає гнучкі налаштування аудиторії, на яку показуватиметься реклама. Окрім базових налаштувань віку, статі і регіону, важливою перевагою реклами в Facebook є можливість налаштування аудиторій за демографічними ознаками (інформація про освіту, зайнятість, спосіб життя, економічний стан та інше), моделями поведінки (недавні покупки або наміри про купівлю, які пристрої використовують, часто подорожуючі та інше), інтересами (технології, хобі і захоплення, бізнес і індустрія та інше). Це дає можливість показу найбільш релевантної реклами певному сегменту користувачів, що значно підвищує ефективність. Ціна за місяць використання реклами стартує від 15 000 грн [12].

Що входить в цю вартість:

- отримання конверсій — у більшості випадків вимагає більше витрат за кінцевий результат чим кліки по посиланню. Це пояснюється тим, що Facebook потрібне більше часу на пошук тієї аудиторії, яка з найбільшою вірогідністю виконає цільову дію.

- генерація лідів — дозволяє отримати дані клієнта без перенаправлення його на сторонній сайт.
- трафік — використовується для досягнення максимальної кількості кліків на сайт.

Соціальна мережа TikTok стрімко підкорила весь світ – зараз нею користуються мільйони людей, і не тільки підлітки, а й цілком платоспроможна аудиторія. Багато людей заходить в цю соцмережу щодня, переглядаючи десятки відео. А це означає, що реклама в TikTok – ефективний інструмент просування. Розважальний формат коротких відео, висока швидкість розповсюдження контенту та велика аудиторія різних вікових груп. Також в соцмережі вже є безліч інструментів для створення рекламних відео [13].

У TikTok можна:

- збільшити конверсію з сайту
- велике охоплення
- лідогенерація
- встановлення додатку сервісу

За даними за січень 2020 р. склад користувачів тут такий: стать: 60% - жінки, 40% - чоловіки; вік: 43% - до 18 років (офіційно TikTok можуть використовувати тільки особи 13 років і старші, але фактично вік користувачів ніхто не перевіряє), 33% - від 18 до 25 років, 21% - від 25 до 34 років; операційна система гаджетів: 73% - Android, 27% - iOS [14].

Зрозуміло, перший крок - реєстрація комерційного аккаунта для просування фірмового контенту. Ціна реклами це 6 грн за тисячу переглядів відео [13].

У «ТікТок», як і в будь-якій іншій соціальній мережі, є свої інфлюенсери з мільйонами і сотнями тисяч підписників. Замовити рекламу у них можна як безпосередньо. У вересні 2020 року на ній було зареєстровано понад 19 тис. блогерів, яких можна впорядкувати за географією, охопленням, середній

кількості переглядів і іншим параметрам. 50% переглядів будуть приходити з розділу «Рекомендоване». Чим більше аудиторія у обраного тітокера, тим більше цей показник. Це означає, що, якщо ставимо таргет на підписників, то потрібно знайти блогера з аудиторією в 2 і більше мільйонів. А для показу конкретної цільової аудиторії потрібно замовити зйомку певного креативу, який з великою ймовірністю сподобається їй і буде показуватися схожим людям в «Рекомендованому».

Telegram, на даний момент, набрав величезної популярності у всьому світі і, зокрема, в Україні. Він популярний не лише серед молоді, але став незамінним і для старшого покоління, і його популярність тільки зростає.

Для когось Telegram це спосіб спілкування з близькими, деякі продають товари чи послуги через нього, інші заводять блоги, значна частина щодня дізнаються найсвіжіші новини у телеграм-каналах, загалом телеграм підкорив більшість. Як це відбувається? Обираємо телеграм-канал із значною кількістю підписників, далі оплачуємо рекламу та переглядаємо новину безпосередньо на каналі.

Якщо розглядати цінову політику, то вона розбігається, можна купити рекламу в телеграм-каналі починаючи зі 100 гривень, але є канали з цінником понад 10 000 гривень, вартість залежить від популярності самого каналу. Щодо охоплень, то цифри тут дуже цікаві, наприклад, пост лише в одному каналі може охопити 300 000 читачів, серед яких знайдуться потенційні клієнти [15].

Для того, щоб ефективність від просування була більшою та якіснішою, рекомендуємо ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» запровадити акцію, яка буде для нових користувачів та для постійних клієнтів.

Акція «Зустрічай весну»

Можуть прийняти участь як перші користувачі, які тільки оформлюють кредит в сервісі, так і постійні клієнти. Акція буде тривати з 20.02.2023 по 31.03.2023. Розіграш призів буде 01.04.2023. Так як весна в нас асоціюється з жінками та їх святом, тому призи такі: 1 місце це - стайлер від Dyson Airwrap

Complete Long, 2 місце – 10 000 грн та будь-яку покупку та 3 місце – букет з 101 тюльпану (в разі, якщо виграє чоловік, то букет може подарувати коханій жінці чи мамі/сестрі; якщо переможець з іншого міста, то буде доставка квітів та вказаною адресою)

Умови:

1. Кредит має бути на суму від 500 грн
2. Кредит має бути в користуванні мінімум 10 днів
3. Більше кредитів, більше шансів виграти
4. Погашений кредит без протермінування

Переможця будуть обирати за допомогою спеціальної програми, клієнт буде ідентифікуватися номер договору (при оформленні кредиту в кожного клієнта свій номер договору, який не повторюється). Якщо клієнт оформить 3 кредити, то в нього буде 3 номери договорів, які будуть приймати участь в акції, тому в користувача шанси більші, ніж в того, хто оформить лише 1 кредит, так як буде лише 1 номер договору.

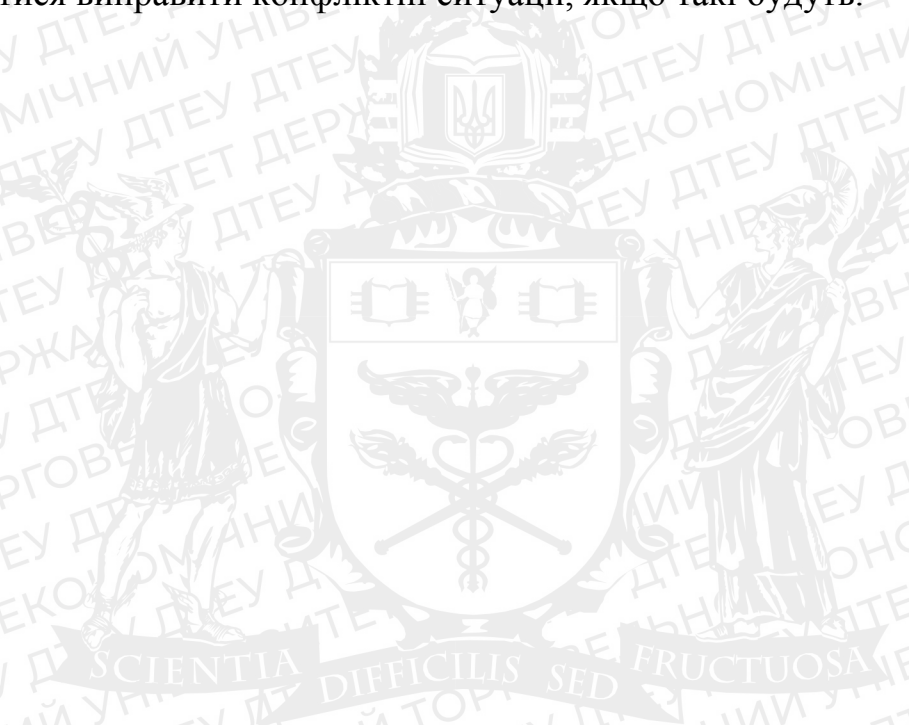
Ця інформація буде розміщена на сайті та на всіх сторінках соціальних мереж, які використовує сервіс.

Для зацікавленості будуть викладатися певні пости з підготовкою до інформації про акцію, приклад макету для посту в додатку Б.1. Також створений макет для самої інформації, приклад в додатку Б.2. Та наступний макет це саме старт акції, приклад в додатку Б.3.

Не забуваємо про наших постійних та лояльних клієнтів, тому періодично будуть викладатися на одну з сторінок соціальних мереж знижки та промокоди.

Невід'ємною частиною кожної компанії є відгуки. Відгуки не тільки клієнтів, а й інший сервісів чи установ. За допомогою відгуку можемо зрозуміти, що потрібно виправити, де робота була зроблена чудово, чому викликали негатив, тощо. За допомогою соціальних мереж можемо зменшити дистанцію з клієнтами та спілкуватися з ними прямо тут і зараз.

Тому буде запроваджена рубрика «Відгук дня». В чому мета? Кожен клієнт, який слідкує за сторінкою, який мав контакт з сервісом, може надати зворотній зв'язок щодо цієї взаємодії, чи то хороший відгук чи поганий, за найкраще і найцікавіше описаний відгук будемо дарувати 100 грн на мобільний рахунок. Таким чином, ми зможемо побачити реальну думку клієнтів про сервіс, покращити рівень лояльності з позитивними клієнтами та намагатися виправити конфліктні ситуації, якщо такі будуть.



ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день інтернет-маркетинг – це важлива складова базової стратегії маркетингу сервісу.

Digital-маркетинг варто представляти через його ключові канали трафіку, до яких належать: SEM (search engine marketing: контекстна та банерна реклама), SEO, Content marketing, Social media marketing.

Незалежно від кінцевої мети бізнесу, стратегія інтернет-маркетингу вимагає комплексного застосування декількох каналів трафіку відразу. Варто зазначити, що на початковому етапі розвитку підприємства найпопулярнішими digital каналами є SEM (контекстна реклама), SEO. На основі аналізу та інформації, яка вказана в роботі, бачимо, що реклама в мережі Інтернет займає значне місце в маркетинговій діяльності компанії, можемо сказати, що реклама в мережі Інтернет – один з найважливіших і впливовіших напрямів просування, збільшення продажів та втримання чи залучення нових клієнтів. Це один з бюджетних та дієвих напрямів рекламної кампанії.

SMM (Social media marketing) — це особисте спілкування з потенційними клієнтами і можливість негайно отримати зворотній зв'язок у вигляді думок і коментарів від найбільш активних користувачів мережі Інтернет. Це дає можливість боротися з негативними відгуками та збільшувати рівень лояльності [16].

Основа кожного SMM - створення контенту з максимальним потенціалом, який включає корисну і важливу інформацію. Це спосіб залучення цільового трафіку на сайт із соцмереж та блогів методом оптимізації ресурсу. Це допоможе збільшити конверсію, підтримати інтерес аудиторії, покращити впізнаваність бренду, збільшити територію залучення, створити зворотний зв'язок із клієнтом тощо. SMM реклама – прихована.

Таким чином, користувачам надається якісний контент, що викликає прихильність аудиторії до компанії та продукту. Тут важливою є комфортна

неформальна атмосфера - так відвідувачі краще сприймають торгову пропозицію, а імідж бренду підвищиться.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Характеристика ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://creditplus.ua/>
2. Реклама в мережі Інтернет [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/20364/Oleksenko_Mahiste_rska_robota.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Види реклами в мережі Інтернет [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://sendpulse.ua/support/glossary/advertising>
4. CPA-мережа [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
https://ru.wikipedia.org/wiki/Cost_Per_Action
5. Лід [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://business.diia.gov.ua/handbook/prodazi/so-take-lid-ta-ak-pracuvati-z-lidami>
6. Акція «Будь на зв'язку» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://creditplus.ua/assets/uploads/files/documents/1673513368-68768.pdf>
7. Акція «Приведи друга» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
https://creditplus.ua/assets/uploads/files/documents/loyalnist_06092022.pdf
8. Програма лояльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
https://creditplus.ua/assets/uploads/files/documents/loyalnist_06092022.pdf
9. Основні цілі в SMM [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://openarchive.nure.ua/server/api/core/bitstreams/9782569d-e7bb-4b64-9e20-a16433b2a274/content>
10. Рекламна кампанія [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://inmark.com.ua/services/marketing/integrated-advertising-campaign/>

11. Просування в Instagram [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://lanet.click/smm/prosuvannia-v-instagram/>
12. Налаштування реклами Facebook [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ipm-group.org/ua/reklama-facebook-lviv.html>
13. Соціальна мережа TikTok [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://uamaster.com/tiktok-advertising/>
14. Склад користувачів TikTok [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bmb.com.ua/2021/01/reklama-v-tiktok.html>
15. Реклама в телеграм-каналі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.interfax.com.ua/news/press-release/848543.html>
16. Інтернет-реклама [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B0>

ДОДАТКИ

Додаток А

The screenshot displays the CreditPlus website interface. At the top, there is a blue header with the 'Допомогти ЗСУ' (Help the Armed Forces of Ukraine) logo and navigation links. Below the header, a large banner promotes 'Кредит онлайн на картку' (Online credit on card) for up to 15,000 UAH at 0.01% per day. To the right, another banner offers a '100 грн' bonus on a mobile phone. The main section features a credit application form with a slider for the amount (500 to 15,000 UAH) and a dropdown for the term (15 days). A summary table on the right shows the interest rate (7.50%), total sum (5000.00 UAH), and repayment amount (5007.50 UAH). An orange button labeled 'ОТРИМАТИ ГРОШІ' (Get money) is visible.

Головна сторінка веб-сайту ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»



Найшвидший кредит онлайн

Реклама · <https://www.creditplus.ua/кредит/онлайн>

Діє акція для нових клієнтів - Отримай 100 грн на мобільний

Найшвидший кредит онлайн. Швидкі гроші в борг на будь-яку картку українського банку. Оформлюй перший **кредит** в CreditPlus і отримай бонус - 100 грн на твій мобільний рахунок. Швидко та зручно. Зручне погашення. На вашу картку. На протязі 15 хвилин.

[Як отримати](#) · [Про нас](#) · [Питання та відповіді](#) · [Вхід у особистий кабінет](#) · [Контакти](#)

А.1 Дія пошукової контекстної реклами



А.2 Реклама ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА» в медіа

Допомога ЗСУ на рахунок НБУ	4 850 000 грн
БФ «Соціальна допомога та підтримка»	250 000 грн
БО «МБФ “Чисте небо”»	335 000 грн
Донецька Єпархія ПЦУ	2 257 900 грн
БФ «ДоброДій»	2 170 000 грн
БФ «Повернись живим»	100 000 грн
Закупка ліків для лікарень	1 606 454 грн
Поповнення паливної картки для перегону авто для ЗСУ	491 340 грн

А.3 Фінансовий звіт волонтерської діяльності ТОВ «АВЕНТУС УКРАЇНА»

< ilyuhina_alina ...



54 58,2 тыс. 47
Публикации Подписчики Подписки

ALINA ILYUHINA 🇺🇦 Kyiv
Блогер
Ілюхіна з твоїх рекомендацій ❤️
Tik Tok 518 тис 🤔
З РЕЗЕРВНА сторінка 🤔
Співпраця ➡ @pr_ilyuhina_
Tik Tok 📌
www.tiktok.com/@ilyuhinaa?_t
Показать перевод

< chokan_mishka ...



581 303 тыс. 80
Публикации Подписчики Подписки

Михайло Чокан
Личный блог
🎤 Ведучий заходів
👉 Майже такий як і в житті
👉 Співпраця ➡ @mchokan_pr
👉 Тато Принцеси круасанчика
📁 Все життя в Сторіс
send.monobank.ua/jar/5xkLNzRGye
Показать перевод

< ppizdanyte ...



206 78 тыс. 168
Публикации Подписчики Подписки

МАКСИМ БДЖІЛКА 🇺🇦
Блогер
юморист#1 🤔
🤔 ЗАЛІТАЙ У СТОРІС, там завжди весело
резерв - @ppizdanyte2
📌 співпраця(писати у дірект) 📌
тіток маю з двох сторінок 500 тисяч ❤️
vm.tiktok.com/ZMNqXgxhk/?k
Показать перевод

Обрані блогери для реклами в соціальних мережах для ТОВ «АВЕНТУС

УКРАЇНА»



Б.1. Рекламний макет для соціальної мережі



Не зважаючи на ситуацію,
наша компанія дуже хоче
привітати всіх жінок
з світлим святом,
хай кожна мама, дочка, дружина
дочекається свого героя.
Любі, хочемо трохи Вас потішити,
тому створили конкурс
Умови вказані нижче

Credit plus

Б.2. Рекламний макет для соціальних мереж



Б.3. Рекламний макет для соціальних мереж

Додаток В

Таблиця В

**Приклад контент-плану для соціальних мереж ТОВ «АВЕНТУС
УКРАЇНА»**

День тижня	8:00-12:00	12:00-16:00	16:00-20:00
Понеділок	Сторіз для Instagram «Добрий ранок» та запуск рубрики «Відгук	Публікація посту в Instagram про наближення акції, публації знижки постійним	Публікація відео в TikTok , сторіз з переможцем дня «Відгук дня»

	дня», зйомка відео для TikTok	клієнтів на сторінці Facebook	
Вівторок	Сторіз для Instagram «Відгук дня»	Публікація в Instagram інформації про шахраство, зйомки відео	Сторіз з переможцем дня «Відгук дня»
Середа	Сторіз для Instagram «Відгук дня», публікації знижки в Instagram та Facebook для постійних клієнтів	Публікація відео в TikTok , інформація про волонтерство в Facebook	Сторіз з переможцем дня «Відгук дня»
Четвер	Сторіз для Instagram «Відгук дня»	Інформація про акцію «Приведи друга» в Instagram та Facebook	Сторіз з переможцем дня «Відгук дня»
П'ятниця	Сторіз для Instagram «Відгук дня»	Інформація про акцію для нових клієнтів «Будь на зв'язку» в Instagram та Facebook , зйомка відео	Сторіз з переможцем дня «Відгук дня», знижки постійним клієнтам в Instagram та Facebook
Субота	Сторіз для Instagram «Відгук дня» Сторіз з грою «Відгадай фільм»	Сторіз з переможцем «Відгадай фільм» Зйомка відео	Сторіз з переможцем дня «Відгук дня»
Неділя	Сторіз для Instagram «Відгук дня»	Публікація відео в TikTok	Сторіз з переможцем дня «Відгук дня»

Продовження таблиці В