

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра журналістики та реклами

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ НА РИНКУ
РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ»**

(за матеріалами ТОВ «АДМІТАД», м. Київ)

студентки з.ф.н. 5 курсу 1 групи
спеціальності 061 «Журналістика»
спеціалізації «Реклама
і зв'язки з громадськістю»

Любки
СвгеніїВікторівни

Науковий керівник,
к.е.н., доцент

Яцюк
ДмитроВасильович

Гарант освітньої програми,
завідувач кафедри
журналістики та реклами,
д.е.н., доцент

Файвішенко
ДіанаСергіївна

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА	6
1.1. Характеристика діяльності та конкурентного середовища ТОВ «АДМІТАД» на ринку рекламних послуг	6
1.2. Дослідження ефективності організації рекламної діяльності ТОВ "Адмітад" в мережі інтернет	12
РОЗДІЛ 2. ТВОРЧЕ ПРОЕКТУВАННЯ	17
2.1. Удосконалення інформаційного забезпечення рекламної діяльності ТОВ «Адмітад»	17
2.2. Розробка рекламної-кампанії в інтернеті ТОВ «АДМІТАД» на 2022р.	22
ВИСНОВКИ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ.....	33

ВСТУП

Нинішня глобалізація економіки, технічний розвиток багатьох сфер підприємницької діяльності, поява сучасних технічних засобів та каналів зв'язку призвели до того, що в наші дні ведення підприємницької діяльності стало практично неможливим без такого середовища як Інтернет. Щорічне зростання кількості веб-сторінок та офіційних сторінок підприємств у соціальних мережах говорить про те, що дедалі більше компаній розглядають мережу Інтернет як альтернативний спосіб прямої комунікації зі споживачами та просування власної продукції. Іншою причиною зацікавленості підприємств у Інтернет-рекламі стали стрімкі темпи зростання кількості користувачів Інтернетом, станом на жовтень 2021 року, загальна кількість активних користувачів в мережі Інтернет в усьому світі становить 4.9 мільярди осіб, а це означає, що за останні 10 років (з 2011р. по 2021р.) кількість активних користувачів зросла більше ніж в два рази [13]. А отже, можемо зробити висновок, що на сьогодні ведення бізнесу в Інтернеті - це не перевага серед конкурентів, а основа конкурентоспроможності і необхідна умова побудови ефективної маркетингової стратегії щодо просування товарів та послуг на ринку, одною із складових якої є реклама.

Реклама відіграє одну із найважливіших ролей у комплексі маркетингових заходів та є дієвим інструментом впливу на думку і рішення споживача через інформування його про товар та послугу. В наші дні Інтернет-реклама широко використовується підприємствами всіх видів діяльності, незважаючи на розміри та специфіку діяльності організації. З метою забезпечення ефективної взаємодії з покупцями та контрагентами через мережу Інтернет, суб'єкти господарювання використовують використовуються різні види та інструменти реклами.

Дослідженням особливостей впливу Інтернет-реклами на комерційну діяльність підприємств та аналізу і способам підвищення ефективності її використання присвятили свої наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: Ю. Авраменко, А. Годін, Т. Дейнекін, Д. Яцюк, Д. Кот, Т.

Куклінова, М. Лебеденко, М. Николаєва, Е. Ромат, У. Хенсон, І. Шиндировський та багато інших. Окрім вищевказаних науковців, дослідженнями маркетингу в мережі Інтернет (інтернет-маркетингу) займаються такі вчені: І. Литовченко, К. Третьяк, С. Хамініч та інші. Їх дослідження показали, що інтернет-реклама стала для багатьох підприємств невід'ємним інструментом комунікації та просування, котрий дає змогу зацікавити потенційних клієнтів. Однак вивчення ринкових передумов, стратегічних перспектив впливу та ефективності використання засобів інтернет-реклами під час просування товарів і послуг підприємства є важливим кроком у процесі планування рекламної кампанії в мережі Інтернеті, і тому вони потребують більш детального дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження практичних особливостей різних способів та інструментів просування в мережі Інтернет сучасного підприємства, що працює на ринку рекламних послуг та розробка ряду практичних рекомендацій щодо покращення рекламної діяльності підприємства.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання наступних завдань:

- розглянути організацію діяльності та конкурентне середовище ТОВ «АДМІТАД»;
- проаналізувати основні тенденції маркетингових комунікацій в мережі Інтернет та оцінити особливості інтернет-рекламної діяльності ТОВ «АДМІТАД»;
- обґрунтувати розробку нового ряду інтернет-рекламних заходів ТОВ «АДМІТАД»;
- розробити ряд практичних рекомендацій щодо способів та інструментів інтернет-просування ТОВ «АДМІТАД».

Об'єктом дослідження є рекламна діяльність ТОВ «АДМІТАД».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти просування підприємства в мережі інтернет.

Методика дослідження. З метою вирішення поставлених завдань, у роботі використовувались загальнонаукові методи, які дозволили вирішувати проблемні питання з обраного напрямку: методи системного аналізу та теорії інтернет-реклами; застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження такі як порівняння (характеристика проблем та переваг різних інструментів інтернет-реклами), узагальнення (при обґрунтуванні оцінки ефективності застосування окремих видів інтернет-реклами); аналіз та синтез (при формуванні цілей і задач щодо просування підприємства в мережі Інтернет).

Інформаційною базою для написання роботи слугували дані періодичних видань, інформаційні ресурси мережі Інтернет, результати маркетингових досліджень, проведених автором в частині визначення інтенсивності конкуренції на ринку рекламних послуг, оцінки якості сервісу, рівня цінових пропозицій, споживчої лояльності, медіавпливу та інші джерела.

Практична цінність одержаних результатів полягає в розробці ряду практично застосовних рекомендацій щодо стратегії інтернет-рекламної діяльності сучасного підприємства сфери рекламних послуг.

Робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1. АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА

1.1. Характеристика діяльності та конкурентного середовища ТОВ «АДМІТАД» на ринку рекламних послуг

Товариство з обмеженою відповідальністю «АДМІТАД» – це частина міжнародного холдингу «Admitad Holding GmbH», материнську компанію котрого було засновано Олександром Бахманом у жовтні 2009 року в м.Хайльбронн, Німеччина. Український філіал підприємства було відкрито у 2013 році в м.Києві. Окрім того, компанія має ще 7 штаб-квартир в таких країнах як Білорусь, США, Росія, Індія та інші. Основним профілем діяльності компанії є посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації, тобто продаж або перепродаж часу та місця для різних видів реклами в засобах масової інформації.

Основним продуктом компанії є міжнародна мережа партнерських програм з моделлю оплати за дію (CPA - Cost per Action). Мережа партнерських програм з моделлю оплати за дію або партнерська мережа - платформа, яка надає інструменти для продуктивної співпраці в системі affiliate-маркетингу, і є гарантом прозорого і відкритого співробітництва обох сторін [15] (рис.1.1).



Рис.1.1. Схематичне зображення принципу роботи партнерської мережі Admitad

У ході розвитку компанія розширилась до рівня групи компаній, в склад котрої, окрім партнерської мережі, входять маркетплейс для рекламодавців,

корпоративна стартап-студія Admitad Projects, сервіс GetUniq та кешбек-провайдер LetyShops. Компанія також активно займається розробкою власних сервісів для збільшення продажів і інструментів заробітку на рекламі в мережі Інтернет, наприклад Admitad Cashback, ConvertSearch, ConvertLink, ConvertSocial і Admitad Vendor Network.

Сьогодні компанія налічує більше 900 працівників, що здатні забезпечити високоякісний рівень послуг на 16 різних мовах. Компанія має чітко сформовану і достатньо розгалужену організаційну структуру, що дозволяє забезпечувати необхідний рівень якості, гнучкості та мобільності дій. Організаційна структура холдингу «Admitad Holding GmbH» є лінійно-функціональною і являє собою форму поділу праці із залучення нових вебмайстрів і рекламодавців, обслуговування і підтримки вже існуючих клієнтів та партнерів, розробки нових технологій та інструментів і виконання організаційних функцій. Колектив підприємства складається з 9 підрозділів, до кожного підрозділу можуть входити працівники з різних країн. Для виконання функцій підрозділів їх посадові особи наділяються певними правами на розпорядження ресурсами і несуть відповідальність за виконання закріплених за підрозділами функцій. В компанії є окремо виділений відділ маркетингу. Нижче на схемі вказана більш детальна структура верхнього організаційного рівня (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Організаційна структура ТОВ «АДМІТАД»

Клієнтами холдингу «Admitad Holding GmbH» є більше 2000 компаній, серед них як локальні, так і міжнародні українські і зарубіжні представники малого, середнього та великого бізнесу. З них на українському ринку займаються підприємницькою діяльністю близько 600 компаній. Клієнти ТОВ «АДМІТАД» займаються різними видами промислово-комерційної діяльності, серед них найбільша частина клієнтів це - Інтернет-магазини (близько 40% від загальної кількості клієнтів). Більш детальний розподіл частки клієнтів за сферою їх діяльності продемонстровано на діаграмі нижче (рис.1.3)

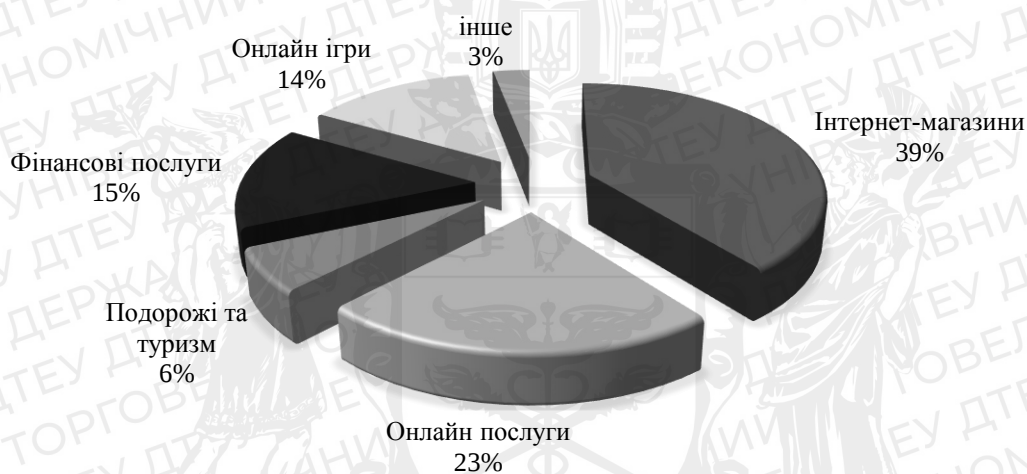


Рис.1.3. Розподіл клієнтів ТОВ «АДМІТАД» відповідно до напрямку їх діяльності

Серед відомих клієнтів, що належать до індустрії Інтернет-магазинів можна виділити «Фокстрот», «Rozetka», «Comfy», «Будинок Іграшок» та багато інших. Яскравими представниками іншою великої категорії - клієнтів, що займаються різноманітними онлайн-послугами є «Concert.ua», «Laba» та «Skyeng» та ін.

Важливою особливістю організаційної структури компанії є регіональний розподіл, котрим зумовлена наявність специфічної стратегії розвитку та просування послуг компанії для кожного окремо взятого регіону. Це зумовлено тим фактом, що рівень розвитку ринку рекламних послуг, наявність інших представників партнерських мереж, що працюють за моделлю оплати за дію (CPA) та загальна ознайомленість потенційної аудиторії з даним напрямком різняться залежно від країни. Позиція на ринку самої ТОВ «АДМІТАД» або

сестринських компаній також не однакова і все це необхідно враховувати і розробляти маркетингові стратегії просування компанії відповідно до умов ринку та потреб підприємства у конкретно взятих умовах.

Наприклад, на ринку рекламних послуг в Росії, Україні та Індії ТОВ «АДМІТАД» та її сестринські компанії було започатковано на етапі становлення партнерського маркетингу і вони швидко зайняли свою позицію серед найбільш успішних представників. Згідно з дослідженнями, в Росії у 2021 році ринкова частка платформи Admitad становить 57,1%, що робить її лідером ринку із значним відривом[10].

В той же час, в таких регіонах як США, Великобританія та Німеччина, котрі мають найбільшу ринкову частку партнерського маркетингу в світі (39%, 15% та 11% відповідно [17]) можемо спостерігати абсолютно інакше конкурентне середовище, на котрому присутні такі міжнародні гіганти, що мають історію більше 15 років, як компанії AWIN, CJ Affiliate та Rakuten. Для прикладу, автором було досліджено ринок партнерського маркетингу Великобританії і виявлено, що в цьому регіоні ринкова частка Admitad складає близько 4% (рис.1.4).

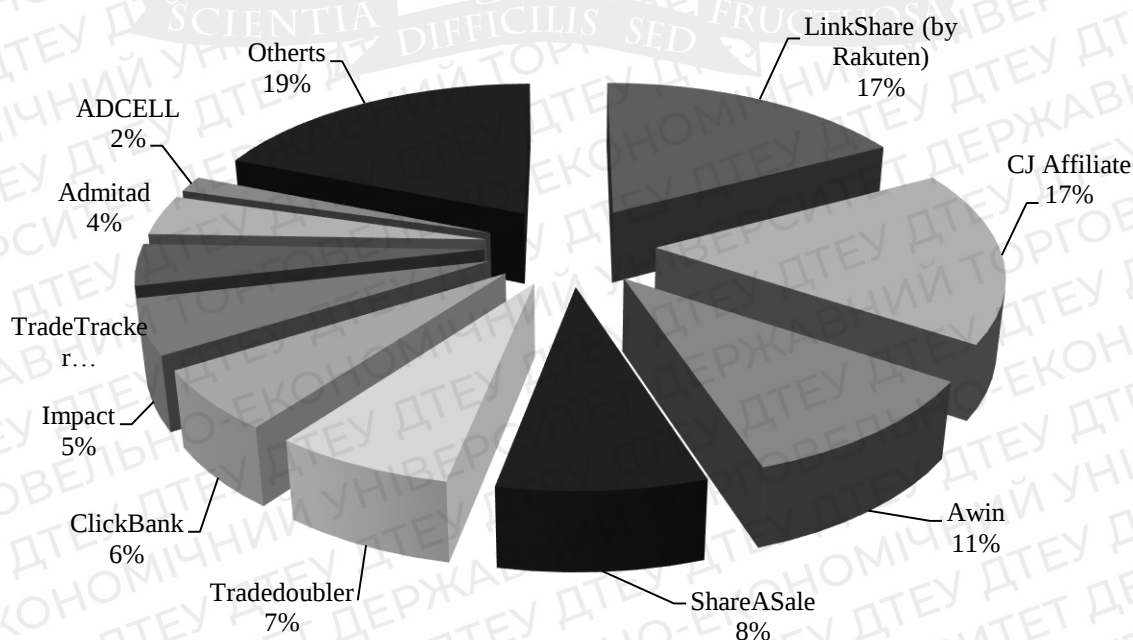


Рис.1.4. Ринкова частка партнерських мереж представлених у Великобританії, відповідно до кількості компаній, що користуються їх послугами

У дослідженні, проведеному у 2020 році міжнародною асоціацією Internet Advertising Bureau (IAB UK) у Великобританії, було опитано близько 180 представників компаній, що є активними користувачами партнерського маркетингу та визначено основні тенденції ринку. З цього дослідження ми бачимо, що потенційні клієнти ведуть підприємницьку діяльність у таких сферах як вказано на рис. 1.5. [11]

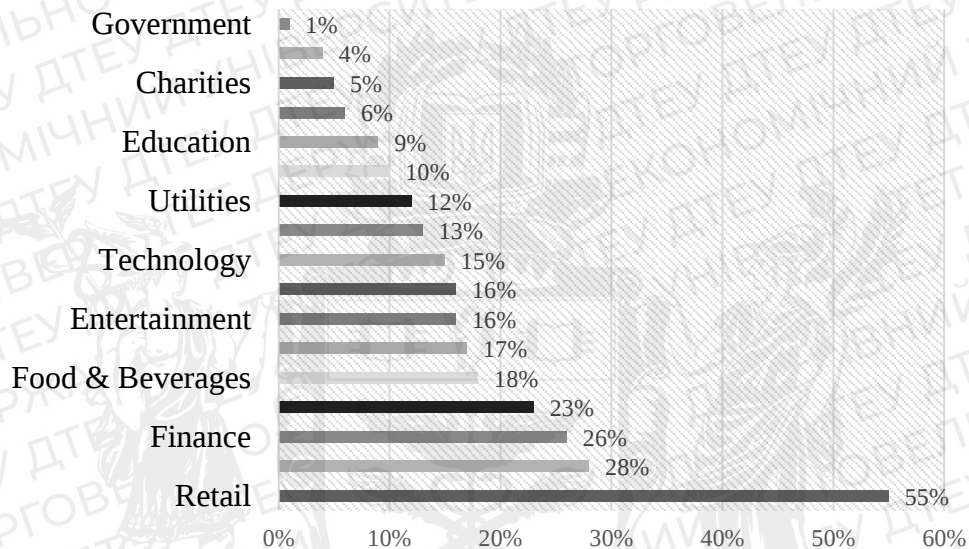


Рис.1.5. Характеристика сфери діяльності цільової аудиторії ТОВ «АДМІТАД»

У цьому ж дослідженні методом опитування було виявлено, які основні характеристики відіграють найважливіше значення для рекламодавців у ході вибору партнерської мережі. Результати наведено на рис.1.6.



Рис.1.6. Основні характеристики, що відіграють роль для рекламодавців при виборі партнерської мережі

Отже, можемо зробити висновок, що найважливішим критерієм є чесність, прозорість та надійність компанії. А оскільки партнерський маркетинг є молодим напрямком на ринку рекламних послуг, високо ціниться і вклад в освітньо-професійний рівень учасників ринку.

Окрім думки потенційних клієнтів окремо взятого регіонального ринку, важливо також виявити фактори впливу на підприємство зовнішнього і внутрішнього середовища і, як наслідок, причини ефективної або неефективної роботи. Зробити це можна за допомогою SWOT-аналізу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

SWOT-аналіз ТОВ «АДМІТАД»

	Можливості	Загрози
	- Глобалізація та перехід підприємницько-комерційної діяльності в онлайн; - Зростання кількості компаній, зацікавлених у просуванні за допомогою партнерського маркетингу; - Щорічне збільшення витрат на партнерський маркетинг на 10%; - Кількість онлайн купівель продовжує зростати, незважаючи на полегшення карантинних обмежень. - Підприємства збільшують загальний обсяг витрат на рекламу (+17.8% у 2021[14])	- Оновлення в правилах щодо конфіденційності та використання cookies; - Низький поріг виходу на ринок, через що є багато нових гравців; - Надмірна кількість реклами в сучасному інтернеті призвела до «рекламної сліпоти» та стала причиною негативного ставлення і недовіри багатьох користувачів; - Розвиток технологій та програмного забезпечення для блокування реклами та запобігання трекінгу; - Наявність на ринку гігантів, що поглинають малі компанії, монополізуючи індустрію;
Зовнішні фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони
	- Добре розвинена надійна система щотижневих виплат; - Високоякісна служба підтримки рекламодавців; - Прозорість трекінгу трафіку та вбудовані інструменти для аналізу даних; - Admitad Academy – онлайн-ресурс для професійно-кваліфікаційного розвитку учасників ринку партнерського маркетингу;	- неочевидні переваги в порівнянні з конкурентами; - немає цілодобової служби підтримки чи віконця живого чату на сайті компанії; - слабкий рівень контролю якості трафіку при реєстрації вебмайстрів; - дуже низький рівень впізнаваності бренду; - відсутність чіткої стратегії просування компанії на ринку;
Внутрішні фактори		

В результаті проведення SWOT-аналізу можна зробити висновки, що компанія має сприятливі умови для розвитку та просування на ринку, але в той же час необхідно враховувати високий рівень конкуренції на ринку.

Таким чином, серед основних потреб компанії на даному етапі є: встановлення очевидних переваг чи особливостей, котрі дозволять ідентифікувати компанію серед конкурентів; покращення контролю та якості послуг; розробка та імплементація стратегії просування на ринку рекламних послуг.

1.2. Дослідження ефективності організації рекламної діяльності ТОВ «АДМІТАД» в мережі Інтернет

Як було вказано вище, маркетингова стратегія для кожного регіону розробляється окремо з урахуванням особливостей локального ринку рекламних послуг. Але всі вони підпорядковуються чотирьом ключовим цінностям компанії:

- Готовність до змін
- Гнучкість та нестандартні рішення
- Прагнення бути найкращими
- Відкритість та повага
- Взаємне розуміння та довіра
- Відкритість та прозорість
- Рішення та результати
- Пошук рішення, а не винних
- Хороші рішення вчасно, а не ідеальні пізно
- Орієнтація на результат та турбота про репутацію
- Команда
- Сильні люди
- Взаємна лояльність співробітників та компанії

Оскільки автором було проаналізовано такий висококонкурентний регіон як Великобританія, в подальшому дані щодо реклами та планування будуть стосуватися лише цього окремо взятого регіону.

Перш ніж зазначити, які інструмент рекламної діяльності використовує ТОВ «АДМІТАД», слід ознайомитись з усіма типами інструментів, що виділяють сучасні науковці дод. А.

На даний момент з метою просування компанії ТОВ «АДМІТАД» на ринку рекламних послуг у Великобританії, використовуються такі інструменти реклами (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Інструменти реклами ТОВ «АДМІТАД» (станом на 10.11.2021)

№ п/п	Вид інструменту	Бюджет, грн. / місяць
1	Поштова розсилка	Безкоштовно*
2	Банерна реклама	\$239 (6,802грн)
3	Пошукова оптимізація	Безкоштовно*
4	PR в онлайн-ЗМІ	\$520 (14,800 грн)
Всього		21,600 грн

*Безкоштовно - мається на увазі виконання роботи працівниками компанії без додаткових витрат бюджету.

Так як вся діяльність ТОВ «АДМІТАД» відбувається в мережі Інтернет, велика увага приділяється вебсайту компанії. Розглянемо детальніше структуру вебсайту (рис.1.8):

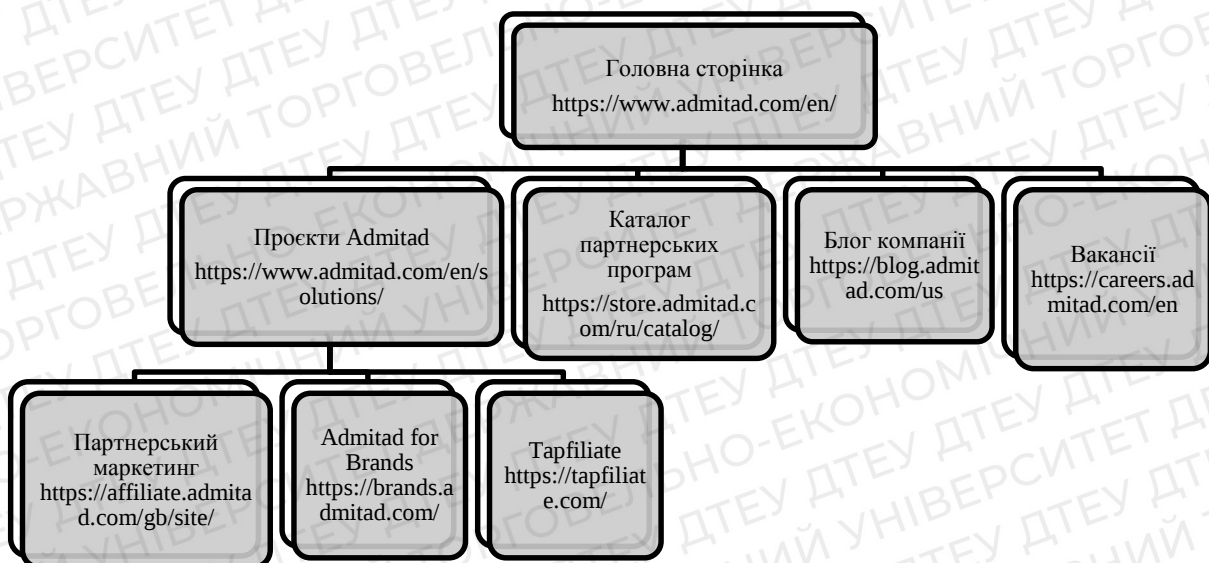


Рис.1.8. Схематичне зображення ієрархії сторінок вебсайту ТОВ «АДМІТАД»

За допомогою інструменту для аналітики вебсайтів, «SimilarWeb», автором було проаналізовано трафік вебсайту за останні пів року та виявлено, що в місяць, в середньому, сайт відвідують 8.10 мільйонів разів, користувачі проводять на сайті в середньому 2 хвилини 39 секунд, що говорить про їх зацікавленість інформацією. Найбільша кількість відвідувачів з Росії.

Що стосується відвідачів з Великобританії: середня кількість візитів на сайті в місяць - 168 тис. (2.1% від загальної кількості), з них 117 тис. унікальних відвідувачів. Тривалість перегляду сайту значно нижча глобальної і складає всього 27 секунд, що говорить про низьку зацікавленість відвідувачів, або про невідповідність сайту та послуг їх очікуванням. Більшість користувачів відвідують сайт з мобільного пристрою - 83.5%, і лише 16.5% відвідувачів переглядають сайт з комп'ютера. Отже, варто зауважити, що дуже важливим є контроль якості використовуваних ілюстрацій та інших матеріалів на мобільних пристроях. Щодо каналів трафіку з Великобританії більш детальну інформації можна побачити на рис.1.9.



*Рис.1.9. Аналіз джерел трафіку з Великобританії на вебсайті
ТОВ «АДМІТАД»*

Звідси бачимо, що найменш ефективно працюють такі канали як: контекстна реклама, соц.мережі та email-розсилка. Більше детально було розглянуто трафік з соціальних мереж (рис.1.10) і виявлено, що найбільше користувачів переходить на вебсайт ТОВ «АДМІТАД» з платформи Facebook. На даний момент для користувачів з Великобританії створено сторінку Admitad Affiliate UK, з аудиторією 4,879 осіб, але сторінка ведеться лише в інформативному режимі, жодних рекламних кампаній не проводиться.

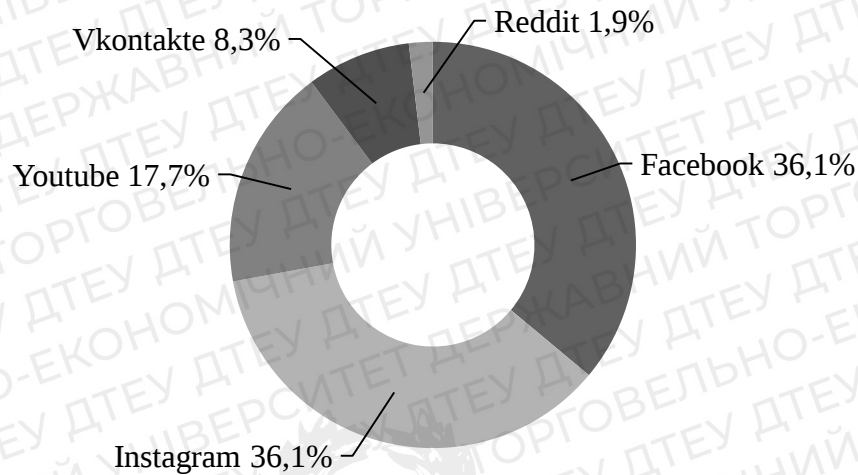


Рис.1.10. Рейтинг найефективніших соціальних мереж за кількістю переходів користувачів користувачів на вебсайт ТОВ «АДМІТАД»

У ході проведення дослідження, автором було здійснено аналіз діяльності конкурентів на основі матеріалів, доступних в мережі Інтернет та відгуків користувачів. Детальну порівняльну характеристику партнерських мереж найближчих компаній-конкурентів представлено у дод. Б. Також було проаналізовано джерела трафіку на вебсайтах конкурентів (рис.1.11)

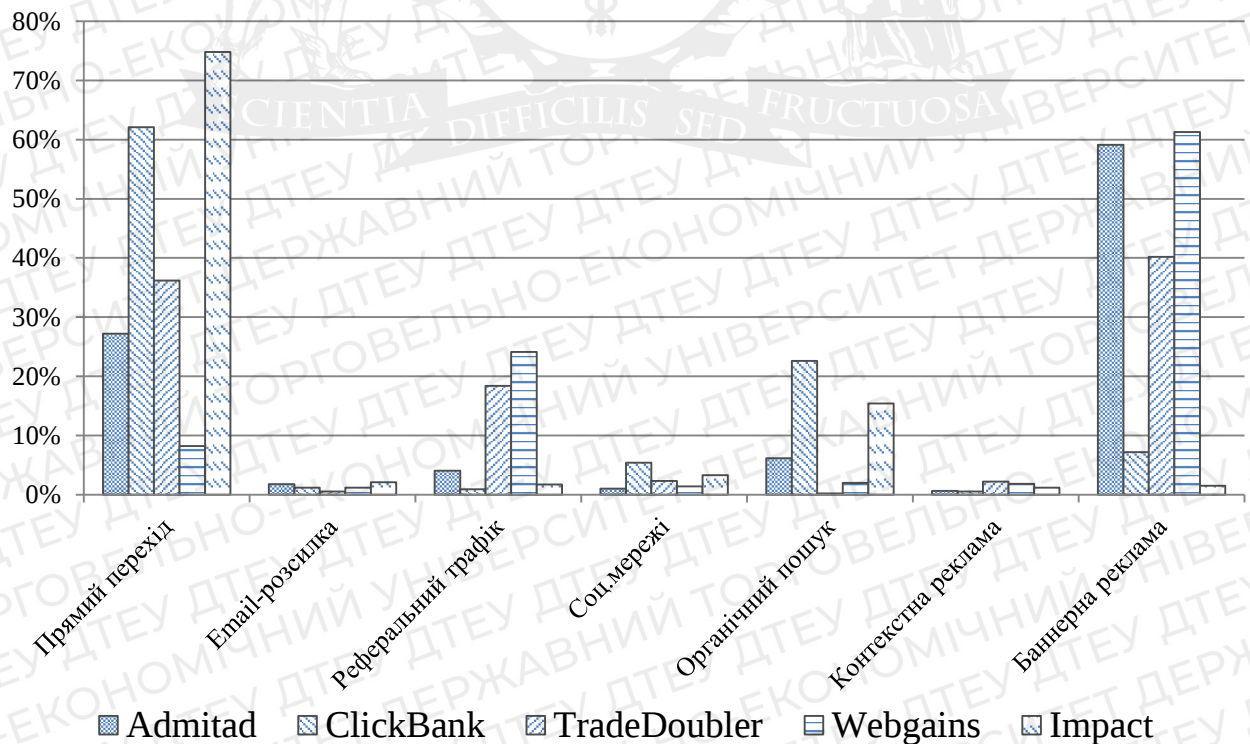


Рис.1.11. Загальний огляд основних джерел трафіку на вебсайті ТОВ «АДМІТАД»

З наведеної вище інформації можна зробити висновок, що на даному етапі в рекламній діяльності ТОВ «АДМІТАД» три інструменти використовуються недостатньо ефективно: email-маркетинг, реклама у соціальних мережах та контекстна реклама. Це призводить до значно меншої кількості трафіку, ніж у конкурентів. В той же час, конкуренти обирають різні стратегії просування на ринку рекламних послуг. Деякі з них обирають в якості основного інструменту банерну рекламу, інші ж з рахунок PR, спонсорствата інших засобів підвищують впізнаваність бренду, в наслідок чого зацікавлені користувачі переходять безпосередньо на сайт, вводячи його в адресну стрічку та не використовуючи інші ресурси.

Розробка та впровадження нової рекламної стратегії та усунення нинішніх недоліків дозволить ТОВ «АДМІТАД» збільшити кількість відвідувачі на вебсайті, підвищить впізнаваність бренду та розширить базу зацікавлених клієнтів.

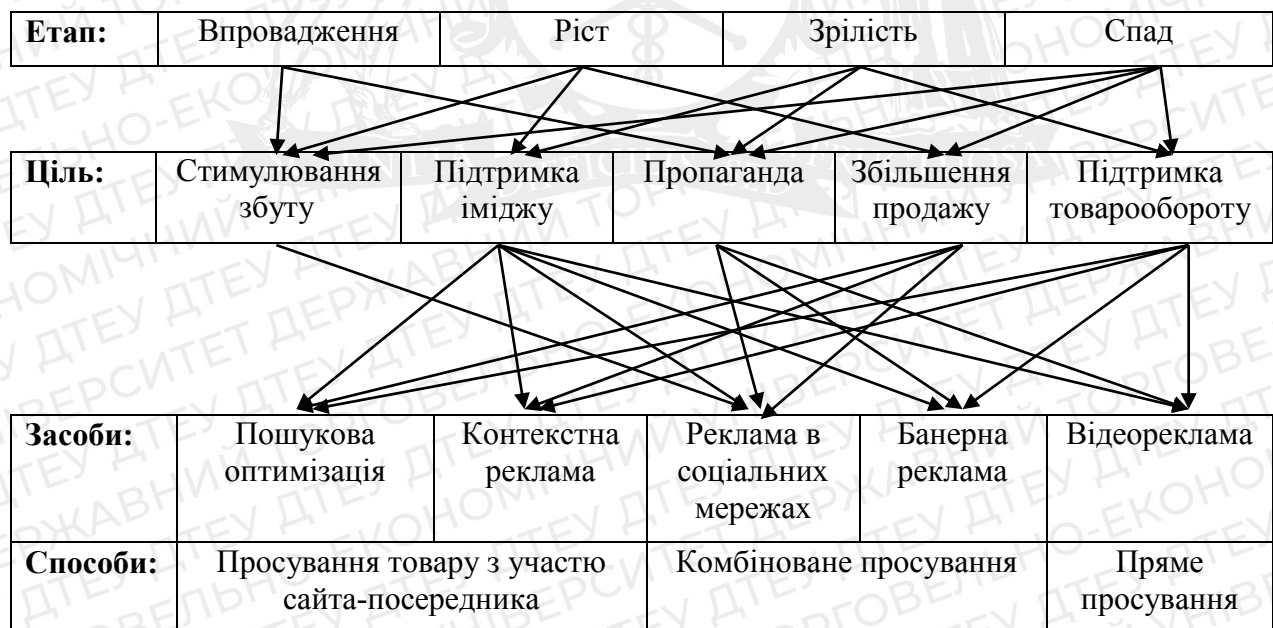
РОЗДІЛ 2. ТВОРЧЕ ПРОЕКТУВАННЯ

2.1. Удосконалення інформаційного забезпечення рекламної діяльності ТОВ «АДМІТАД»

Для вибору комплексу засобів інтернет-просування товару Товариству необхідно виконати наступні дії:

- 1) Визначити етап життєвого циклу товару;
- 2) Сформулювати кінцеві цілі інтернет-просування товару чи послуги;
- 3) Провести комплексний аналіз інформації, обґрунтувати способи просування та підрахувати заплановану вартість інтернет-просування товару чи послуги;
- 4) Прийняття рішення.

Варто зазначити, що етап життєвого циклу товару при виконанні заходів для досягнення цілей вплине лише на стратегію рекламної кампанії, а не на засоби її реалізації (рис. 2.1).



Розроблено автором на основі аналізу джерела [1]

Рис.2.1. Взаємозв'язок між етапами життєвого циклу, цілями, способами та засобами інтернет-просування товару

Знаючи, що ТОВ «АДМІТАД» на ринку рекламних послуг у Великобританії на даний момент знаходиться на етапі зростання, а основною

метою є збільшення продажів послуг, використовуючи вищенаведену схему, можемо зробити висновок, що найбільш результативними і ефективними засобами інтернет-просування послуг в даному випадку стануть засоби контекстної реклами і реклама в соціальних мережах. Такий вибір умотивовано їх цілеспрямованістю на кінцевий результат та можливістю чіткої орієнтації на цільову аудиторію. Кінцевим результатом в даному випадку є збільшення кількості вебмайстрів, що користуються послугами партнерської мережі ТОВ «АДМІТАД».

Для підтримки іміджу важливо регулярно нагадувати клієнтам про конкурентні переваги та функціонування Товариства на ринку послуг. Підтримка іміджу товару чи послуги, однозначно, позначається на подальшому збільшенні обсягів продаж, тому, при наявності додаткових коштів на етапі зростання товару чи послуги, використання зазначених засобів буде актуальним.

З метою правильного формулювання цілей рекламної кампанії, необхідно чітко диференціювати аудиторію, з котрою працює ТОВ «АДМІТАД» на ринку рекламних послуг:

- Рекламодавці (клієнти, котрі потребуються просування власних товарів чи послуг на різноманітних рекламних площадках)
- Вебмайстри (індивіди або підприємства, що займаються таргетингом, закупкою трафіку, або мають власний інтернет-ресурс, де вони можуть розміщати рекламу, використовуючи в ній партнерські посилання)

В ході дослідження автором було виявлено, що на ринку Великобританії ТОВ «АДМІТАД» має достатню базу Рекламодавців, але існує проблема нестачі Вебмайстрів, особливо тих, котрі працюють з контентними ресурсами (мають власний вебсайт, сторінки в соц. мережах, YouTube-канал і т.п.). Отже, цільовою аудиторією рекламної компанії будуть жителі Великобританії, віком від 18 до 50 років, що є активними користувачами мережі Інтернет та мають доступ до джерела трафіку, а саме: власний веб-сайт (блог, форум, сайн новин, тематичну веб-сторінку, вебсайт порівняння цін, агрегатом знижок та купонів,

сайт-вітрина), YouTube-канал, сторінку або спільноту в соц.мережах, ведуть груповий чат/канал в месенджері.

Як було визначено автором в ході досліджень, є ряд інструментів інтернет-реклами, котрі не використовуються ТОВ «АДМІТАД» на ринку Великобританії або використовуються недостатньо ефективно. До них належать рекомендовані вище: контекстна реклама та реклама у соціальних мережах, а також поштова розсилка (email-маркетинг),

Для прийняття рішення щодо найбільш підходящих інструментів, необхідно розглянути ефективність, переваги та недоліки кожного з них:

1) Контекстна реклама - це оголошення, котрі показуються тим, хто вводить у пошукову систему шукану фразу, котра заздалегідь визначена рекламодавцем як ключовий запит, зазначений у налаштуваннях рекламної кампанії.

Перевага контекстної реклами полягає в тому, що вона демонструється лише тим відвідувачам, яким ця інформація потрібна, тобто, конкретному зацікавленому користувачеві, у потрібний момент буде надана вся інформація, необхідна для цільової дії. Контекстна реклама може виглядати як текстові рекламні оголошення, графічні банери або текстово-графічні рекламні оголошення. Суть контекстної реклами в тому, що оголошення є прямою відповіддю на запитання, задане користувачем пошукової системи. Її ефективність залежить від того, як точно суть оголошення відповідає потребі користувача [7].

Варіація об'яв залежить від вибраних ключових запитів. Конкретне оголошення потрапляє у результат пошукової видачі у разі, якщо фраза введена користувачем у пошуковому систему містить ключовий запит, тобто певну комбінацію слів. Щоб показ оголошення був рентабельним, необхідно включати в ключову фразу цільову дію, наприклад дієслова «купити», «заробити онлайн», «монетизувати» і т.д.

Контекстна реклама найбільш ефективна, коли необхідно:

1. Швидко привернути увагу користувачів до нового Інтернет-проекту.

2. Сповістити аудиторію про розпродаж, акцію або іншу подію на сайті.
3. Оперативно підняти продажі сезонних товарів та послуг [4].

Варто зазначити, що тематика контекстної реклами має чітко відповідати основній тематиці сайту. Важливо перед запуском рекламної кампанії провести ретельний аналіз цільової аудиторії. Необхідно також враховувати і наявність конкурентів, що рекламуються на аналогічні запити, це має прямий вплив на вартість показу рекламних оголошень. На ринку Великобританії найпопулярнішою пошуковою системою вважається Google (86.3% користувачів), найближчим її конкурентом є bing (9.6%), далі йдуть Yahoo!(2.4%) та DuckDuckGo (1%) [18]. Відомо, що середня вартість кліку за контекстну рекламу в GoogleAds по регіону Великобританія складає £1.95 (74,56 грн.), але вона може змінюватись залежно від тематики та конкуренції. Контекстна реклама зазвичай вважається ефективним інструментом продажів, але має свої переваги та недоліки (табл.2.1) [15].

Таблиця 2.1

Переваги та недоліки контекстної реклами

Переваги	Недоліки
• миттєвий результат; • можливість оперативного внесення змін до ходу рекламної кампанії; • фіксовані позиції розміщення.	• при зупинці рекламної кампанії потік клієнтів припиняється; • оплата за клік, тобто кожного відвідувача сайту; • зростання списку ключових запитів збільшує витрати на рекламну кампанію.

2) Реклама у соціальних мережах має дві основні складові: SMM (Social media marketing) – це процес залучення відвідувачів і уваги до бренду або продукту через соціальні мережі та SMO (Social media optimization) - це комплекс заходів, що спрямовано на залучення відвідувачів на сайт компанії з соціальних медіа джерел: соціальних мереж, блогів, товариств і т.д.

Існує велика кількість соціальних мереж, на рис.2.2 зазначено рейтинг найпопулярніших платформ у Великобританії на жовтень 2021 року.

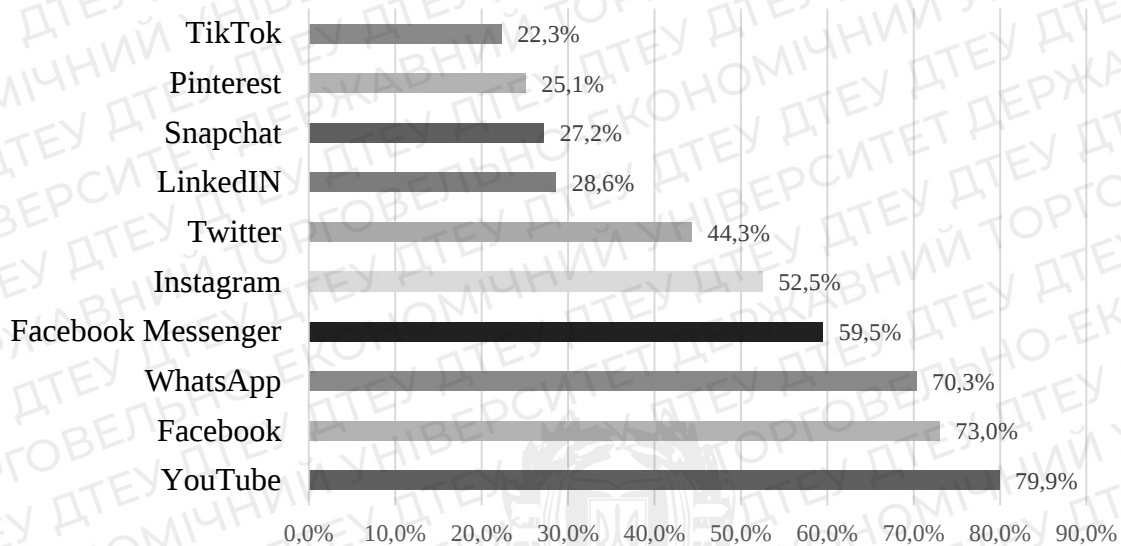


Рис.2.2. Рейтинг популярності соціальних платформ серед британських користувачів Інтернету старіше 16 років у 2021 році[11]

При плануванні рекламної кампанії, важливо враховувати основні переваги та недоліки реклами в соціальних мережах. (табл.2.2)

Таблиця 2.2

Переваги та недоліки реклами в соціальних мережах

Переваги	Недоліки
• спрямованість на цільових відвідувачів; • можливість швидкого розповсюдження • детальний аналіз результатів рекламної кампанії; • велика аудиторія; • відносна дешевизна реклами в соціальних мережах (середня ціна за клік в мережі Facebook по регіону - £0.70 (26,76грн.);	• дуже важко фільтрувати якісний трафік; • немає чіткого прогнозу результату від рекламної кампанії, що запускається; • необхідне знання інструментів для створення ефективної реклами.

3) Поштова розсилка (email-маркетинг) - це направлення рекламного звернення напряму конкретним представникам цільової аудиторії. Цей інструмент використовується лише за наявності певної бази потенційних покупців, котрим складено конкретну рекламну пропозицію. Перевагою даного виду реклами є його адресність, особистісне звернення та відсутність редакційних обмежень, відносно низька вартість. Д.Кот зазначає, що при правильному веденні e-mail маркетингу за кілька місяців можна оцінити його

ефективність. Результатом цього інструменту є збільшення трафіку сайту, підвищення продажів, підвищення лояльності споживачів та скорочення бюджету на просування подій та заходів, що проводяться компанією [5].

Проблема даного інструменту сьогодні полягає в тому, що більшість масових розсилок відразу відправляються в папку «спам» і не доходять до споживача. Щоб цього уникнути, необхідно якісно опрацьовувати рекламне повідомлення, робити його максимально особистим, воно має відповідати інтересам користувача. Це не повинна бути суха інформація про новини компанії або товари, тут доречним буде гумор і тематичний контент, можливе впровадження вигаданого персонажа. Складність даного інструменту в тому, що відправнику необхідно не тільки пройти антиспамові фільтри, заінтригувати та змусити користувача відкрити листа, а ще й схилити його до цільової дії.

2.2. Розробка рекламної-кампанії в інтернеті ТОВ «АДМІТАД» на 2022р.

Як було виявлено в ході дослідження та аналізу, найбільш релевантними та ефективними інструментами просування Товариства в мережі Інтернет на ринку рекламних послуг Великобританії слід вважати контекстну рекламу та рекламу у соціальних мережах. На даному етапі ми не розглядаємо варіант просування за допомогою поштової розсилки, так як це потребує заздалегідь згенерованої бази потенційних клієнтів, котрої на даний момент Товариство не має. Інформаційні та рекламні розсилки по базі вже існуючих користувачів партнерської мережі Admitad відбуваються регулярно і не потребують вдосконалення.

А) Щодо планування рекламної кампанії з використанням контекстної реклами, очевидним є розміщення рекламних оголошень саме на пошуковій платформі Google, адже так ми маємо змогу охопити найбільшу кількість аудиторії, для розміщення реклами існує інструмент Google Adwords.

Мета рекламної кампанії - привернути увагу нових вебмайстрів, зацікавити їх в реєстрації у партнерській мережі ТОВ «АДМІТАД» та спонукати до роботи на платформі.

Цільова аудиторія: англомовні жителі Великобританії, віком від 18 до 50 років, активні користувачі інтернету, що мають доступ до джерел трафіку, а саме: власний веб-сайт (блог, форум, сайн новин, тематичну веб-сторінку, вебсайт порівняння цін, агрегатом знижок та купонів, сайт-вітрина), YouTube-канал, сторінку або спільноту в соц.мережах, ведуть груповий чат/канал в месенджері та цікавляться способами монетизації трафіку та онлайн-заробітку.

Цільова кількість реєстрацій - 50. Оскільки подібні рекламні кампанії вже запускались в схожих за характеристиками регіонах, нам відомо, що в нашій тематиці приблизна вартість кліку - \$1.2 - \$1.5. Також відомо, що для таких регіонів з високим рівнем конкуренції характерний рівень конверсій - 5%. А отже, використавши формулу (2.1) ми можемо вирахувати середню вартість реєстрації та бюджет подібної рекламної кампанії.

$$K_{\text{он}} = (K_p / K_n) * 100\% \quad (2.1)$$

Де $K_{\text{он}}$ - рівень конверсії;

K_p - кількість реєстрацій.

K_n - кількість переходів по даному оголошенню.

Оскільки рівень конверсії та необхідна кількість реєстрацій нам відомі, можемо визначити необхідну нас кількість переходів.

$$K_n = \frac{100\%}{5\%} * 50 = 1000$$

А оскільки прогнозована вартість одного кліку (переходу) складає \$1.2 - \$1.5, то, виходячи з наших потреб, рекламна кампанія буде коштувати \$1200 - \$1500 (33703,96 грн. - 42129,95 грн.).

Першим етапом підготовки є вибір ключових слів. Ключові слова розподілено на тематичні групи та наведено нижче у табл. 2.3

Важливо враховувати, що у контекстній рекламі кожне текстове оголошення має такі складові елементи:

1. URL: це фактично веб-сайт / цільова сторінка, куди ви ведете відвідувача. Поки відвідувач не натисне на оголошення, він буде бачити не повний URL, а тільки домен. При цьому після домену може вказуватися повний шлях.
2. Заголовки (до 3 штук). Рекомендується включати в них ключові слова і головні вигоди. Довжина кожного заголовка – до 30 символів.
3. Шлях: це частина адреси, яка буде відображатися на місці URL, при цьому вона не обов'язково повинна відповідати реальному URL. Існує два «рівня» шляху по 15 символів кожен (можна заповнити один, обидва або не заповнювати взагалі). Рекомендується включити в нього ключове слово, а з недавніх пір можна додавати емодзі – вони миттєво привертають увагу і можуть істотно позначитися на клікабельності оголошення.
4. Description (опис): текст під заголовками. Зараз доступні оголошення з двома описами. Довжина кожного – до 90 символів [16].

Для підвищення зацікавленості у співпраці з партнерською мережею ТОВ «АДМІТАД» автором було запропоновано ввести систему нарахування бонусів на віртуальний рахунок Вебмайстрів. Обов'язковою умовою таких нарахувань є відсутність можливості вивести нараховану суму одразу після реєстрації на платформі, а лише після досягнення певного фіксованого ліміту, завдяки роботі, а саме - просуванню товарів і послуг рекламодавців.

Автором було визначено найпопулярніші пошукові запити у регіоні на серед учасників ринку рекламних послуг, та проаналізовано рекламні повідомлення конкурентів. На основі отриманих матеріалів, було розроблено ряд рекомендацій. У Додатку В наведено список рекомендованих ключових слів (табл.В.1) та рекламних оголошень (табл.В.2) для просування ТОВ «АДМІТАД» за допомогою Google Ads (дод.В).

Важливо регулярно відслідковувати ефективність рекламних повідомлень та вдосконалювати їх на рекламній платформі. Якщо ефективність дуже низька, розміщення найменш ефективних оголошень необхідно припинити.

Б) Щодо планування рекламної кампанії з використанням реклами у соціальних мережах. Так як у ході дослідження було виявлено, що однією з найпопулярніших соціальних мереж є Facebook, таргетовану рекламу слід розміщувати саме на цій платформі.

Мета рекламної кампанії - привернути увагу нових вебмайстрів, що створюють контент, зацікавити їх в реєстрації у партнерській мережі ТОВ «АДМІТАД» та спонукати до роботи на платформі.

Цільова аудиторія: англомовні жителі Великобританії, віком від 18 до 40 років, активні користувачі інтернету, що займаються створенням контенту, а саме: власний веб-сайт (блог, форум, сайт новин, тематична веб-сторінку), мають YouTube-канал, сторінку або спільноту в соц.мережах, ведуть груповий чат або канал в месенджері, вважають блогінг своїм хобі чи професією та цікавляться способами монетизації трафіку та онлайн-заробітку.

Цільова кількість реєстрацій - 50. Беручи до уваги досвід раніше проведених рекламних кампаній в регіонах з подібними ринковими характеристики, можемо визначити, що прогнозована вартість однієї реєстрації складає €7-8, тобто, виходячи з наших потреб, рекламна кампанія буде коштувати €350-400, але варто пам'ятати, що зазвичай менший обсяг дає гірші та менш точні середні результати, тому рекомендований бюджет - €500 (16034,17 грн.).

Для підвищення конверсії, автором запропоновано розробити спеціальну посадкову сторінку (landing page) з вбудованою формою реєстрації, котра коротко та схематично пояснить потенційним Вебмайстрам принцип співпраці з партнерською мережею, розкриє основні переваги такої співпраці та запропонує швидку форму реєстрації.

Перед запуском рекламної кампанії варто звернути увагу на наступні моменти:

1. Як на вебсайті так і на посадковій сторінці має бути встановлено Facebook Pixel – це інструмент аналітики, за допомогою якого можна вимірювати ефективність реклами та вивчати дії людей на вашому сайті.

2. Обрати формат майбутньої реклами:

- Facebook Lead Ads або рекламу з посиланнями - служить для збору бази контактів потенційних клієнтів, має настроювані кнопки дії;
- карусель - підтримує до 10 зображень і посилань;
- динамічні товарні оголошення - ретаргетинговий формат;
- сторінку як рекламу - підвищує залученість на сторінці FB;
- полотно або Canvas Ads - імітує міні-Лендінг;
- події - використовується для просування власних заходів;
- gif-оголошення - в них можна вставляти динамічні банери;
- відеорекламу;
- добірку із серії об'єктів, які будуть відображатися уповноекранному режимі;
- локальні кампанії.

3. Підготувати креативи, що будуть відповідати вимогам та правилам Facebook Ads. З метою покращення візуального сприйняття, за своїм стилем та палітрою рекламні креативи відповідати посадковій сторінці та основному вебсайту.

Удод. Г наведено рекомендовані приклади креативів та рекламних текстів для таргетингової реклами в соціальній мережі Facebook.

Важливим етапом є контроль середньої вартості кліку та реєстрації, виходячи з нього, спеціаліст може приймати рішення щодо припинення чи продовження терміну публікації рекламного оголошення.

При оцінюванні ефективності рекламних затрат необхідно спиратись на наступні показники (2.2):

$$Ц_{\text{п}} = V_{\text{роз}} / K_{\text{п}} \quad 2.2$$

Де, $Ц_{\text{п}}$ -ціна переходу,

$V_{\text{роз}}$ -витрати на розміщення реклами

$K_{\text{п}}$ -кількість переходів по даному оголошенню.

Висока ціна переходу буде сигналом про неактуальність оголошення обраній аудиторії.

Ще одним важливим показником, що дає змогу визначити ефективність інтернет-реклами є ціна реєстрації. За допомогою даного показника ми можемо визначити інтенсивність зацікавленості споживачів запропонованою послугою на даній платформі. Ціна реєстрації розраховується за наступною формулою (2.3):

$$C_p = B_{\text{роз}} / K_p \quad 2.3$$

де, C_p - ціна однієї реєстрації;

$B_{\text{роз}}$ - вартість розміщення;

K_p - кількість реєстрацій.

Висока вартість реєстрації буде говорити про низьку ефективність кампанії і потребує коригування або повторного налаштування параметрів рекламної кампанії. Якщо після коригувань показник не підвищується, кампанію необхідно зупинити.

Не менш важливим показником є розмір конверсії. Величину конверсії можна визначити за вищевказаною формулою (2.1). Даний показник дасть нам можливість визначити відсоток людей, що дійсно зацікавлені в наших послугах відносно осіб, яких зацікавило рекламне оголошення.

Іншим важливим показником є потенційний ROMI - коефіцієнт, який ілюструє рентабельність маркетингових інвестицій (2.4). Але запускаючи рекламну кампанію, орієнтовану на залучення Вебмайстрів, при його розрахуванні важливо розуміти, що пропонуючи таку послугу, як мережа партнерських програм, прибуток компанії може бути варіативним, адже компанія не отримує фіксованої оплати за реєстрацію чи дію (якщо це не стосується додаткових послуг, як Експрес Виплати), прибуток компанії складає від 0% до 30% від комісії заробленої Вебмайстром. З даних інших подібних регіонів, де вже запускались схожі рекламні кампанії відомо, що в середньому після реєстрації лише 4-6% вебмайстрів починають активно працювати і виходять на стабільний щомісячний прибуток близько \$500 після перших 2-3 місяці роботи на платформі, ще 17% зареєстрованих користувачів починають заробляти щомісячно до \$150 після 2-3 місяців. Інші або заробляють незначну

суму, або не заходять на платформу взагалі. Не менш важливим є врахування терміну співпраці Вебмайстрів з партнерською мережею, котра в середньому може тривати від 5 місяців до 2,5 років.

$$ROMI = \frac{\text{Прибуток} - \text{Витрати}}{\text{Витрати}} * 100\% \quad 2.4$$

Отже, якщо за середню тривалість співпраці взяти 1 рік, можна розрахувати потенційну рентабельність контекстної рекламної кампанії та реклами на платформі Facebook.

$$ROMI_{\text{cont}} = \frac{\$2700 + \$3240 - \$1500}{\$1500} * 100\% = 296\%$$

$$ROMI_{\text{FB}} = \frac{\$2700 + \$3240 - \$566}{\$566} * 100\% = 949\%$$

З наведених вище розрахунків, можна зробити висновок, що більш резонною буде інвестиція в рекламу на платформі Facebook. Але слід пам'ятати про той факт, що потенційна аудиторія на Facebook з часом буде зменшуватись, але поки вона не пропрацьовано, необхідно імплементувати цей інструмент в майбутній маркетинговій стратегії.

Враховуючи інформацію про інструменти, що використовуються компанією зараз та базуючись на даних, проаналізованих у ході дослідження, автором було складено рекомендований медіа план для просування в інтернеті ТОВ «АДМІТАД» на ринку рекламних послуг у Великобританії на 2022 рік (дод.Д).

ВИСНОВКИ

У ході проведення дослідження автором було визначено основні типи способів та інструментів просування в Інтернеті. Адже в сучасному світі представленість підприємства в мережі Інтернет стала не просто додатковою перевагою, а є необхідністю для повноцінного функціонування. Особливо для такої компанії, як ТОВ «АДМІТАД» діяльність котрої було розглянемо та проаналізовано автором в ході написання наукової роботи. Було виявлено, що діяльність компанії провадиться в межах мережі Інтернет, а отже інтернет-реклама є невід'ємним набором інструментів для просування компанії на ринку рекламних послуг.

Автором було оцінено нинішній стан ринку, на котрому функціонує ТОВ «АДМІТАД» і його тип було визначено як високо конкурентний, що говорить про високу необхідність в просуванні компанії та підвищенні впізнаваності бренду. Також було проаналізовано рекламну діяльність конкурентів досліджуваного підприємства.

Оскільки компанія функціонує на ринку рекламних послуг вже не перший рік, в наявності є попередні матеріали та стратегії просування Товариства серед конкурентів. Але завдяки дослідженням автора було виявлено відсутність та недосконалість деяких способів та засобів просування в Інтернеті. Серед них такі інструменти просування в Інтернеті як контекстна реклама, реклама в соціальних мережах та поштова розсилка.

Автором було розглянуто особливості використання, переваги та недоліки тих інструментів, що на даний момент використовуються недостатньо ефективно. І методом аналізу було визначено, які з них необхідно впровадити для того, щоб найбільш результативно збільшити кількість відвідувачі на вебсайті компанії, підвищити впізнаваність бренду та розширити базу зацікавлених клієнтів.

Враховуючи особливості характеру підприємницької діяльності компанії, її організаційної структури, етапу розвитку її послуг та загального положення на ринку, що детально охарактеризовані у роботі, автором було розроблено ряд

реklamних заходів, котрі зможуть виправити недоліки існуючого набору інструментів просування в Інтернеті та покращать загальні показники компанії на окремо взятому ринку.

У роботі представлено не тільки чітке обґрунтування необхідності впровадження таких інструментів інтернет-реклами, як контекстна реклама та реклама у соціальних мережах, а й визначено мету їх використання, цільову аудиторію і прораховано приблизний бюджет, вказано необхідні підготовчі процедури та наведено приклади реклами, що відповідає всім правилам та вимогам і готова до впровадження на відповідних платформах.

Окрім того, автор наполягає на необхідності проведення регулярного моніторингу ефективності рекламної кампанії після її запуску. Адже великою перевагою реклами в мережі Інтернет є можливість точного та детального аналізу кампаній, що проводяться. Що дає спеціалістам високий рівень гнучкості та можливість експериментувати, так як, при незадовільних показниках спеціаліст має можливість коригувати та перенастроювати рекламу, або зупинити її взагалі з метою збереження коштів. У роботі наведено основні показники та формули, на котрі необхідно звернути увагу експерту, що займається запуском, настройкою та моніторингом рекламної кампанії.

Таким чином, добре організована рекламна кампанія в Інтернеті сприяє економічному зростанню підприємства, а у випадку її недосконалості, легко може бути зупинена, що допоможе запобігти надмірним і неефективним витратам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авраменко Ю. П. Маркетингова діяльність в залежності від етапу життєвого циклу товару / Ю. П. Авраменко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 05 – 75с.
2. Годин, А. А. Интернет-реклама : учебное пособие / А. А. Годин, А. М. Годин, В. М. Комаров. — Москва : Дашков и К, 2009. — 168 с.
3. Дубовик О. В. (2009). Концептуальні засади Інтернет-реклами торговельного підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, № 11 (101), С.71–76.
4. Коллектив авторов. Вся правда о контекстной рекламе, серия книг «Спросы Intage». 2015. 65 с.
5. Кот Д. E-mail маркетинг. Исчерпывающее руководство. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 192 с.
6. Куклінова Т. В. (2017). Інтернет-торгівля як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, С.183–191.
7. Николаева, М.А. Интернет-реклама в продвижении товаров и услуг [Электронный ресурс]: учебное пособие / М. А. Николаева; Урал.гос. пед. ун-т. — Электрон.дан. — Екатеринбург, 2017 — Режим доступа: <http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/6428/1/uch00173.pdf>
8. Хамініч С. Ю. Третьяк К. В. (2015). Інтернет-реклама як основний чинник просування товару в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*, № 7, С.504–507.
9. Шиндировський І. М. (2018). Використання глобальної мережі Інтернет у бізнесі. *Підприємництво і торгівля: збірник наук. праць*. Львів: Видавництво ЛТЕУ, Вип. 22, С.132–135.

10. Adindex [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://adindex.ru/publication/analytics/100380/2021/09/7/297897.phtml> - Рынок СРА в России: бюджеты, динамика, игроки.
11. DATAREPORTAL [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://datareportal.com/reports/digital-2021-united-kingdom> - [DIGITAL 2021: THE UNITED KINGDOM](#)
12. IAB UK.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iabuk.com/sites/default/files/public_files/iabuk-affiliates-buyside-survey-report.pdf - IAB UK Affiliates & Partnerships Group Buyside Survey Results
13. International Communication Union (ICU) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/2021/11/15/internet-use/> – Internet uptake has accelerated during the pandemic
14. MAGNA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://magnaglobal.com/magna-global-advertising-forecasts-june-2021/> - MAGNA GLOBAL ADVERTISING FORECASTS – JUNE 2021
15. Marketer. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://marketer.ua/ua/affiliate-network-overview/> - Короткий огляд партнерських мереж – види, переваги, підводні камені.
16. PenguStud [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pengstud.com/ua/blog/ads-guide-3-ua/#tekstovi-ogoloshennya-v-google-ads-%26%238211%3B-reklama-v-poshukovij-merezhi>–Гайд по Google Ads (2021). Частина 3: все про пошукову мережу
17. SaaS Scout [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://saasscout.com/statistics/affiliate-marketing-statistics/> - Affiliate Marketing Statistics & Trends Globally (2021)
18. Statista [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/280269/market-share-held-by-search-engines-in-the-united-kingdom/>– Market share held by the leading search engines in the United Kingdom (UK) as of September 2021



Класифікація реклами в інтернеті

Ознаки класифікації	Види інтернет-реклами	Характеристика
За видами рекламних макетів	медійна (банерна)	реклама із гіперпосиланням на сторінку рекламодавця, макет якої може бути: статичним зображенням, динамічним зображенням, з елементами анімації, слайд-шоу чи відеоролика
	тизерна	провокаційна банерна реклама без відкритих відповідей
За способом поширення	контекстна	реклама, розміщувана у результаті запиту пошукової системи чи вебсторінки, що відповідає рекламній публікації
	таргетована	комплекс заходів із налаштування показу рекламних банерів на цільову аудиторію переважно у соціальних мережах
	вірусна	реклама поширюється безпосередньо цільовою аудиторією
	SEO-оптимізація (пошукова)	комплекс заходів із наповнення контенту вебсайта для відповідності запитам користувачів у пошуковій системі з метою оптимізації його позицій
	e-mail розсилка	рекламні повідомлення поширюються без використання паперових носіїв
За показом на пристрої	мобільна	реклама на мобільних пристроях
	реклама на комп'ютері	реклама на персональних комп'ютерах
	інші гаджети	реклама на планшетах та інших гаджетах
За носієм інформації	вебсайт	рекламні покази здійснюються на вебсайтах
	мобільний додаток	рекламні покази здійснюються із використанням мобільних додатків
За рівнем агресивності	агресивна:	
	рекламні модулі pop-up	агресивна банерна реклама, що неочікувано з'являється під час перегляду вебсторінки, а після закриття – автоматично відкривається у новому вікні браузера
	інтерактивні річ-медіа (rich-media)	агресивна реклама, що з'являється над основним змістом сторінки під час її відкриття та перегляду. Зникає, коли користувач залишає сторінку
	неагресивна:	
	нативна	ненав'язливий вид реклами, що інформує про продукт та відповідає контенту рекламного майданчика. Сприймається як частина вебсайта
	рекламні модулі pop-under	порівняно неагресивна реклама, у разі натискання на яку відкривається нова вкладка у браузері
	рекламні онлай-модулі (top-line)	ненав'язливий банер у верхній частині сторінки на всю її ширину. В разі зміни розмірів браузера банер розтягується чи стискається

Продовження табл. А1

За функціональним призначенням вебсайта	реклама на інформаційних сайтах	рекламні покази на інформаційних сайтах(новини, освіта, бізнес, спорт, фінанси тощо)
	реклама на спеціалізованих сайтах	рекламні покази на спеціалізованих сайтах для вузької цільової аудиторії
	реклама на пошукових порталах	рекламні покази на пошукових сайтах (наприклад, prom.ua)
	реклама в інтернет-магазині	реклама в інтернет-магазині, що відповідає тематиці
	SMM-реклама	комплекс рекламних заходів у соціальних мережах, тематичних блогах, сайтах із метою інформування, підвищення впізнаваності бренда, прямих продажів
	блог-реклама	реклама у блозі
За ставленням до вебсайта	внутрішня	реклама у середині вебсайта рекламодавця(наприклад, вікна, які спливають, банерна реклама)
	зовнішня	рекламні покази за межами сайта із розміщенням посилання для переходу на вебсайт рекламодавця
За геолокацією	міжнародна	
	національна	
	регіональна	
	реклама у містах	
За формою оплати	з фіксованою оплатою	
	з оплатою за кількість показів	
	з оплатою за кліки	
	з оплатою за переходи за посиланням	
	з оплатою за кількість залучених відвідувачів	

Розроблено і узагальнено автором на основі джерел [3;6;8;9; 2]

Таблиця Б.1

**Порівняльна характеристика партнерських мереж найближчих конкурентів ТОВ «АДМІТАД» на ринку
рекламних послуг Великобританії**

Назва компанії	Рік заснув.	Кількість		min виплата	Частота виплат	Способи виплати	Служба підтримки	Додаткові коментарі
		Вебмайстрів	Рекл-ців					
Click Bank	1998	100,000 +	3500+	10	щотижня	Онлайн переказ чи PayPal	Багато гайдів Університет ClickBank (платно) Підтримка через тікети	Сумнівні товари; Багато поганих відгуків застарілий UI
Trade doubler	1999	180,000+	2,000+	40 USD	Один раз на місяць	Тільки BACS	Підтримка через: Email, телефон, чат Не має навчальних відео, мало навчальних матеріалів	Є трекінг cookies, API інтеграція, мобільний та глобальний трекінг, cross-device-перевірки
Admitad	2009	800 000+	2 000+	20	щотижня, за вимогою, Експрес Платежі	webmoney, payoneer, PayPal, на рахунок у банку немає чекових платежів	Окрема Академія з гайдами та рекомендаціями Підтримка через: Email, телефон, тікети Деталізований FAQ немає live-чату	cross-device&cross-browser, трекінг без cookies, є мобільний SDK, власна розробка AdmitadAPI
Webgains	2004	250,000	1,800	\$25	Щотижня	Банківський переказ, paypal чековий платіж	Онлайн навчання немає live-чату Підтримка через: телефон, контакт-форму	Заявка на реєстрація розглядається довго (від 24 годин)
Impact	2008	-	1000+	\$25 для АСН, \$50 для чекових та \$100 для міжнар. платежів	Двічі на місяць	Прямі перекази, BACS, або PayPal	Підтримка через: Email/HelpDesk, телефон, Live-чат База знань	Дуже обмежена служба підтримки

Ключові слова для запуску контекстної реклами ТОВ «АДМІТАД»

Ad Group	Keyword
Affiliate program	banks affiliate programs, affiliate programs catalogue, best affiliate programs, online affiliate programs, affiliate program goods, affiliate programs, affiliate programs online, affiliate programs make money, affiliate programs make money without, affiliate programs make money without website, affiliate programs of banks, affiliate programs without website, affiliate programs online stores, affiliate programs reviews
CPA network	cpa affiliate networks, cpa affiliate networks 2021, cpa networks, cpa networks 2021, cpa networks rating, cpa networks rating 2021, best affiliate networks, best cpa networks, cpa networks programs, cpa affiliate network, affiliate networks cpa, rating of cpa networks, cpa network rating, cpa network, cpa networks goods, top affiliate networks, top cpa networks
Earnings in the SN	how to make money in social networks, how to make money on social networks, how to make money on blog, how to make money using social networks, how to make money on social networks, how to make money in social networks, how social networks make money, make money on the Internet in social networks, make money on the Internet on blog, earnings in social networks, earnings in social networks without investments, earnings in social networks for free, earnings on social networks without investments, earnings in social networks online, earnings on assignments in social networks
Earnings on Facebook	how does facebook make money, how to earn with your facebook page, how to earn on facebook, how to earn with facebook, how to earn money on facebook, earning money on facebook, making money on facebook, facebook monetization, monetization facebook, facebook communities earning money
Earnings on Instagram	how to turn on monetization on instagram, how to set up monetization on instagram, earning on instagram, making money on instagram, earning on instagram followers, earning on instagram ads, earning on instagram with investment, earning on instagram without investment, making profit on instagram, earning money on instagram without investment, monetization instagram, monetize your instagram, monetize instagram account, monetization instagram how much do they pay
Earnings on the Internet	how to earn online, how to earn online without investment, how to make money on the internet, how to earn on the internet, how to make money on the internet without investment, how to make money online, making money on the internet without investment, making money online without investment, earning make money online, earning online, earn online with money investment, earn online with investment, earn online with investment and withdrawal, earn online and withdraw, earn online and withdraw money to bank card, earning online money withdrawal, earning online without, earning online without investment, earning online withdraw without investment, earning online without fraud, earning money on the internet, earning money on the internet to the bank card, earning money on the internet without investment, earning money without internet, online earnings on bank card, earning online with money withdraw, realistic way to earn money online

Продовження табл. В.1

Earnings on your website	how to start earning with your website, how to start earning with a free website, how to earn with your website, how to earn money with your website from scratch, how to make money with your website, earn money with your website, earn with your website without investment, earning with your website, earning with your website from scratch, earning with your website services, earning with your website create, earning with ads on your website, ways to earn with your website
Earnings on YouTube	earn money from youtube views, earning money from youtube, earning money from youtube for 1000 views, earning money from youtube videos, earning money from youtube channel, how to activate youtube monetization, how to activate youtube monetization 2021, how to set up youtube monetization 2021, how to turn on monetization on youtube, how to turn on monetization on youtube 2021, how to turn on monetization of youtube channel, how to get youtube monetization, how does youtube monetization work, turn on youtube monetization, monetization on youtube how much do they pay, youtube monetization, youtube monetization 2021, youtube monetization how much, youtube monetization how much do they pay, youtube video monetization, youtube video monetization, youtube channel monetization, youtube views monetization, monetization youtube, monetization youtube 2021, monetization youtube, monetization youtube how much, monetization youtube how much do they pay
General Competitors	affiliate cj, cj, cj affiliates, cj affiliate login, cj affiliate by conversant, conversant cj affiliate, cj affiliate glassdoor, cj affiliate review, cj affiliate chicago, affiliate marketing cj, junction commission, commission junctions, commission junction affiliates, commission junction login, commission junction log in, commission junction forum, clickbank, clickbank com, clickbank review, what is clickbank, clickbank login, affiliate clickbank, affiliates clickbank, affiliate with clickbank, digidip, digidip gmbh, pepperjam, pepperjam networks, pepperjam networks, pepperjam login, pepperjam affiliate, pepperjam affiliate network, pepperjam review, rakuten affiliate network, rakuten affiliate, rakuten affiliate login, rakuten affiliate network affiliate marketing, rakuten affiliate program, rakuten affiliate sign in, rakuten marketing, global rakuten market, shareasale, shareasale affiliate login, shareasale login, shareasale com, shareasale affiliates, affiliate shareasale, shareasale review, shareasale affiliate programs, shareasale affiliate marketing, www shareasale com login, skimlinks, skimlinks login, how does skimlinks work, skimlinks affiliate program, tradedoubler, tradedoubler affiliate program, tradedoubler login, viglink, viglink review, viglink com, viglink login, viglink affiliate, viglink affiliate program, yieldkit, yieldkit gmbh, awin, awin affiliate, awin affilinet, awin affiliates, awin login, awin global
Make money on a blog	how to earn with blog, how does one earn with blog on the internet, how to earn with blog on the internet, how to earn money with blog, earn money with blog, earning on the internet with a blog, earning with a blog, earning with a blog how to start, earning by writing reviews on blogs, earning with ads on blog, earning on blog site, monetization of blogs, ways to monetize your blog
Tools/Software	native instruments affiliate program, affiliate tracking software, canva affiliate login, partner engagment tracker, success metrics for a partnership, prebid brand safety software, tracking partnership, affiliate management software, software affiliate programs, best affiliate tracking software, affiliate system software, software affiliate, software affiliate program, software for affiliate marketers, tools for finding instagram influencers

Рекомендовані приклади рекламних оголошень з урахуванням всіх складових елементів для кожної логіко-смислової групи

Ad Group	Headline 1	Headline 2	Headline 3	Description 1	Description 2
Affiliate program	Affiliate CPA network Admitad	2000+ offers worldwide	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Affiliate program	Admitad - affiliate network	Get £10 sign-up bonus	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
Affiliate program	£10 bonus in Admitad network	Join 2000+ affiliate programs	Start earning now	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
CPA network	Affiliate CPA network Admitad	2000+ offers worldwide	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
CPA network	Admitad - affiliate network	Get £10 sign-up bonus	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
CPA network	Get £10 bonus in CPA network	2000+ global offers in Admitad	Start earning now	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Earnings in the SN	Earn on social networks	In affiliate network Admitad	2000+ offers worldwide	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Earnings in the SN	Monetize your social media	Get £10 bonus in CPA network	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.

Продовження табл. В.2

Earnings in the SN	Get £10 bonus in Admitad	Earn on your social media	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Earnings on Facebook	Make money on Facebook	In affiliate network Admitad	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Earnings on Facebook	Monetize your Facebook page	Get £10 bonus in CPA network	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
Earnings on Facebook	Get £10 bonus in Admitad	Start monetizing your Facebook	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Earnings on Instagram	Make money on Instagram	In affiliate network Admitad	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Earnings on Instagram	Monetize your Instagram	Get £10 bonus in CPA network	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
Earnings on Instagram	Get £10 bonus in Admitad	Start monetizing own Instagram	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Earnings on the Internet	Affiliate CPA network Admitad	2000+ offers worldwide	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Earnings on the Internet	Admitad - affiliate network	Get £10 sign-up bonus	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.

Продовження табл. В.2

Earnings on the Internet	Get £10 bonus in Admitad	Join 2000+ affiliate programs	Start earning now	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Earnings on your website	Make money on your website	In affiliate network Admitad	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Earnings on your website	Monetize your website easily	Get £10 bonus in CPA network	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
Earnings on your website	Get £10 bonus in Admitad	Start monetizing your website	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Earnings on YouTube	Make Money on YouTube channel	In CPA network Admitad	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Earnings on YouTube	Monetize your YouTube channel	In CPA network Admitad	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
Earnings on YouTube	Get £10 bonus in Admitad	Start monetizing your YouTube	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Make money on a blog	Make money with your blog	In CPA network Admitad	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Make money on a blog	Monetize your blog easily	In CPA network Admitad	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.

Продовження табл. В.2

Make money on a blog	Get £10 bonus in Admitad	Start monetizing your blog	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
Tools/Software	Traffic monetization software	In CPA network Admitad	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
Tools/Software	Monetize your traffic using	Software in Admitad affiliate	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
Tools/Software	Monetize traffic in Admitad	Get £10 sign-up bonus	2000+ offers worldwide	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.
General Competitors	Affiliate CPA network Admitad	2000+ offers worldwide	Start earning now	Express payments without commission. Offers for Europe, CIS, USA, Asia. Personal manager.	The best tools for making money online. Exclusive coupons and promotions. Easy integration
General Competitors	Admitad - affiliate network	Get £10 sign-up bonus	Start earning now	2000+ offers from global brands. Fast payments. Detailed tracking. Free CPA academy.	Simple integration. 24/7 support. High rates. Large selection of tools for earning online.
General Competitors	£10 bonus in Admitad network	Join 2000+ affiliate programs	Start earning now	High rates. Coupons and promotional codes. Chrome extension. CPA training. 24/7 support.	Offers for Europe, USA, Asia. Fast payouts without commission. Large selection of tools.

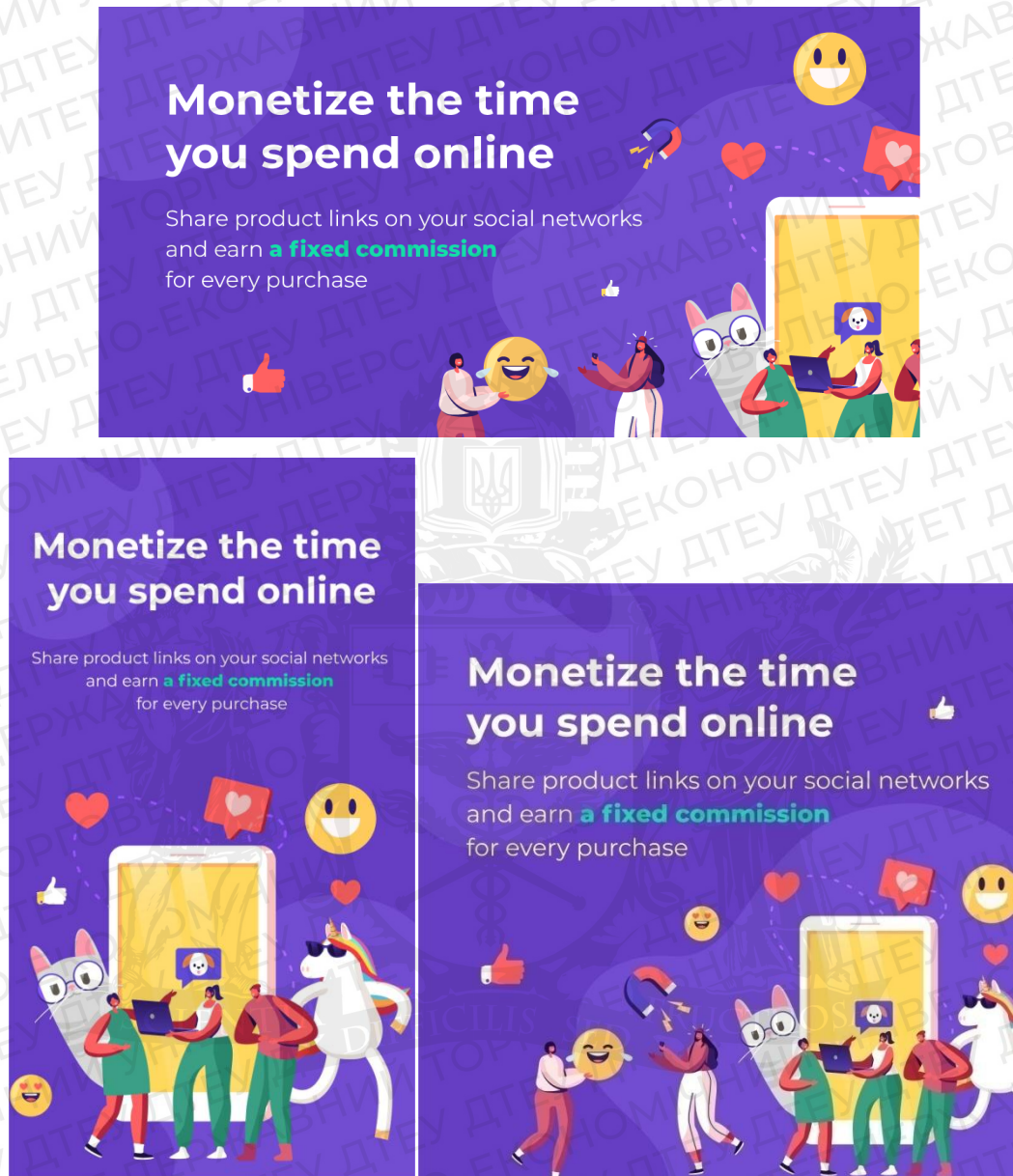


Рис. Г.1. Креативи для рекламних оголошень на платформі Facebook

**Текст на зображенні: "Монетизуй час, що ти проводиш в Інтернеті"*

Ділись посиланнями на товари у своїх соц.мережах та заробляй фіксовану комісію за кожне зроблене замовлення".



Рис. Г.2. Креативи для рекламних оголошень на платформі Facebook

**Текст на зображенні: “Монетизуй свої сторінки в соцімережах*

- *Займайся просуванням товарів всесвітньо відомих брендів*
- *Отримуй фіксовану оплату від Рекламодавців”*

Приклади текстових звернень, рекомендованих до використання разом із запропонованими ілюстраціями в ході рекламної кампанії на платформі

Facebook

№	Оригінал	Переклад
1	Do your posts get hundreds of likes? You don't need a million followers to get profit out of it 🤔 -Special offer for all Netizens	Збираєш сотні лайків під постами? Не обов'язково мати мільйон підписників, щоб отримувати з цього вигоду 🤔 - Пропозиція для всіх інтернет-залежних
2	It is simple to get profit out of your hundred followers - brands are ready to share their income with bloggers 🤔 Choose companies that appeal to you and share them with your followers 🤔 -Monetize your internet addiction	Отримувати вигоду з сотень твоїх підписників просто – бренди вже готові ділитися з блогерами прибутком від продажів 🤔 Обирай компанії, які тобі до вподоби та рекомендуй їх своїм читачам 🤔 - Монетизуй свою інтернет-залежність
3	Do your posts get hundreds of likes? You don't need a million followers to get profit out of it 🤔 Share product links of global brands on your social networks and earn a fixed commission for each order made via your recommendation. Press the button and register with Admitad right now 🙌 <u>-Cooperation with brands via CPA payment model</u> Help brands to get more clients and earn a commission for each purchase -Monetize your internet addiction Fair. Transparent. Legal	Збираєш сотні лайків під постами? Необов'язково мати мільйон підписників, щоб отримувати з цього прибуток 🤔 Публікуй посилання на товари світових брендів у своїх соцмережах та отримуй фіксовану винагороду за кожне замовлення, зроблене за твоєю рекомендацією. Натискай на кнопку і реєструйся в Admitad прямо зараз 🙌 - Співпраця з брендами по CPA-моделі оплати Приводь брендам клієнтів та отримуй комісію з кожної їх покупки - Монетизуй свою інтернет-залежність Чесно. Прозоро. Легально
4	Share product links on your social networks and earn a fixed commission for every purchase made via your recommendation.	Розміщуй посилання на товари у своїх соцмережах та отримуй фіксовану винагороду за кожне замовлення, зроблене за твоєю рекомендацією.

Додаток Д
Таблиця Д.1

**Медіа-план ТОВ «АДМІТАД» для ринку рекламних послуг у
Великобританії на 2022 рік**

№	Рекламний захід	Періодичність	Місце розміщення	Планована вартість
1	Банерна реклама	Щомісячно (один із запропонованих ресурсів в місяць)	Тематичні вебсайти як: PerformanceIN Агрегатори партнерських мереж: WOWTRK AffiliateEye	PerformanceIN \$350/місяць WOW TRK \$239-\$439/місяць Affiliate Eye \$378/місяць
2	Контекстна реклама	1 раз в 3 місяці	Google Ads	\$1500 - 50 реєстрацій
3	Реклама в соціальних мережах	1 раз в 3 місяці	Facebook	\$566 - 50 реєстрацій
4	Аналітичні статті в онлайн виданнях	2 рази кожного місяця	PerformanceIN WNIP (What's New In Publishing) MarTech Series Telemedia Online TalkingInfluence TechRound	\$459or free \$149 \$269 \$50 Free free +з/п контент менеджера
5	Спонсорство івентів	2 заходи в рік	Performance Marketing Awards Affiliate Huddle	\$3500 \$1500 +витрати на відвідування івенту +візитні картки
6	Прийняття участі в конференціях	2 рази в рік	Affiliate Huddle PI Live	Стенд від \$1500 стенд від \$2600
7	Розвиток інформативного напрямку соц.мереж компанії	Мінімум 2 пости в тиждень	Facebook Instagram LinkedIn Twitter Форуми	+з.п. контент менеджера
8	Реферальні партнери (агрегатори партнерських програм та мереж)	постійно	Affiliate Eye WOW TRK Best Affiliate Programs Affiliate Program Database (APDB)	Free 5% from our earnings 3% comission \$110/місяць
9	Створення навчальних та аналітичних статей на блозі	2 в місяць	Блог компанії	+з.п контент менеджера +з.п. дизайнера
10	Створення навчально- інформативних відео та інтерв'ю на YouTube +онлайн трансляції	1 відео в 2 місяці	YouTube	+з.п. відео оператора та відеоредактора +з.п. дизайнера
11	Включення в Email- розсилки представників індустрії	2 розсилки в місяць	TalkingInfluence PerformanceIN RetailInsight WOW TRK AffiliateHuddle	1 та 2 Безкоштовно після публікування статті \$350 - 1 розсилка 25тис. отримувачів \$150 -17тис. користувачів Безкоштовно за умови спонсорства заходу
	Всього:	Рік 2022 (12 місяців)		≈\$25.500,00 (725.775,00грн) +витрати на зп працівників

