

Міністерство освіти і науки України
Запорізький національний університет
Інженерний навчально-науковий інститут ім. Ю.М. Потебні ЗНУ



МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету
**«Сучасні перспективи розвитку обліку, фінансів,
економіки, управління, права та інженерії»**

5 – 6 грудня 2024 року

Запоріжжя
2024

Сучасні перспективи розвитку обліку, фінансів, економіки, управління, права та інженерії : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (5-6 грудня 2024 р., м. Запоріжжя) / за ред. Макаренка А. П., Меліхової Т. О. Запорізький національний університет. Запоріжжя: ЗНУ, 2024, 404 с.

УДК 330.34:[657+336+005+34+62](062)

C916

ISBN 978-617-8466-06-0

Рецензенти:

Бобиль В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та психології Українського державного університету науки і технологій.

Приходько І.П., д. н. з держ. упр., професор, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою Дніпровського державного аграрно-економічного університету.

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Запорізького національного університету*

В ході проведення конференції відбулось дискусійне обговорення результатів підготовки здобувачів вищої освіти для покращення змісту навчальних курсів освітніх програм, орієнтуючись на думку стейхолдерів (працівників НДЕКЦ, науковців та студентів ЗНУ та інших закладів вищої освіти).

Під час проведення конференції розглянуто наступні питання: перспективи розвитку обліку, аналізу, оподаткування та контролю; сучасні напрямки розвитку фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку; сучасний розвиток економіки, організації та управління підприємствами; напрямки оптимізації бюджетної та податкової системи; практичні засади розвитку менеджменту та публічного управління; розвиток інформаційних технологій в сучасній економіці; сучасні напрямки розвитку інженерії, науки та техніки; сучасна експертиза: економічна, юридична, будівельна, технічна.

Болтянська Л.О., к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки і бізнесу
Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

Свириденко С.О., здобувачка 1 курсу спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

YOUTUBE ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

YouTube є однією з найпотужніших платформ для просування бізнесу в цифрову епоху, поєднуючи в собі можливості відеоконтенту, таргетованої реклами та інструментів аналітики. З понад 2,5 мільярдами активних користувачів щомісяця, платформа пропонує бізнесу унікальну можливість охопити глобальну аудиторію, створюючи відео, які відповідають конкретним потребам і інтересам споживачів [1].

Однією з головних переваг YouTube є його алгоритми, які сприяють органічному поширенню якісного контенту. Завдяки рекомендаціям, бізнес має можливість збільшувати охоплення без значних фінансових витрат, за умови створення актуального та цікавого матеріалу. При цьому рекламні інструменти YouTube, такі як TrueView, дозволяють точно налаштовувати таргетинг за географією, демографією, інтересами та поведінкою користувачів, що значно підвищує ефективність маркетингових кампаній. YouTube також сприяє формуванню лояльності до бренду через створення емоційного зв'язку із глядачами [2].

Отже, YouTube поєднує в собі широке охоплення, потужні рекламні інструменти та глибоку взаємодію з аудиторією, що робить його незамінною платформою для просування бізнесу, формування пізнаваності бренду та підвищення конкурентоспроможності в умовах сучасного ринку.

Зазначимо ключові аспекти використання YouTube для просування бізнесу. Понад 2,5 мільярда активних користувачів щомісяця з доступом до платформи у всьому світі дає можливість охопити як локальний, так і глобальний ринки. Рекомендації допомагають органічно поширювати відео серед зацікавленої аудиторії, що є перевагою якісного та релевантного контенту. Інструменти, дозволяють налаштовувати рекламу за віком, статтю, географією, інтересами та поведінкою користувачів, а також враховують різноманітність форматів контенту та його унікальність: рекламні відео, навчальні матеріали, демонстрація продуктів, влоги, вебінари тощо. Використання Shorts для коротких відео або трансляцій наживо для залучення глядачів у реальному часі. Використання YouTube підвищує

інтерактивність аудиторії через коментарі, лайки, опитування та прем'єри відео, що забезпечує автору взаємодію з глядачами допомагає формувати довіру та лояльність. YouTube Studio надає дані про перегляди, їх тривалість, джерела трафіку та характеристики аудиторії, що в подальшому надає можливість здійснювати аналітику контенту та коригувати маркетингові стратегії на основі отриманих даних. YouTube доступний на будь-яких пристроях, забезпечуючи постійний доступ до контенту.

Які кроки необхідні для успішного просування бізнесу на YouTube? По-перше необхідно провести дослідження щодо визначення цільової аудиторії, щоб зрозуміти, хто ваші потенційні клієнти. Врахуйте вік, інтереси, проблеми, які можна вирішити за допомогою вашого продукту чи послуги. Другим етапом є створення стратегії контенту, які саме типи відео ви будете надавати аудиторії: огляди продуктів або послуг, інструкції та поради, кейси або відгуки клієнтів, закулісний контент (behind-the-scenes), або анонси нових продуктів чи акцій тощо. Регулярно випускайте відео (наприклад, раз на тиждень), щоб утримувати увагу аудиторії. Потрібна оптимізація каналу: назва каналу (використовуйте ім'я бренду для пізнаваності), його оформлення (створення привабливої обкладинки та логотип каналу), зробіть привабливі мініатюри, які виділятимуть ваші відео, групуйте відео за темами, щоб полегшити навігацію використовуючи функцію плейлистування. Обов'язково зробіть привабливі та лаконічний опис каналу, розкажіть про ваш бізнес, вкажіть ключові переваги та контактну інформацію. Використовуйте інструмент (відео для SEO) для підвищення видимості веб-ресурсу або контенту в пошукових системах: ключові слова в заголовках, описах і тегах, вони допоможуть отримати більше трафіку. Додавання закликів до дії у відео та в опис (наприклад, «Дізнайтеся більше за посиланням») підвищить зацікавленість аудиторії до інших ваших контентів. Окремою порадою для залучення нової аудиторії є використання реклами YouTube. Для цього потрібно визначитись з форматом: оплата лише за переглянуті відео (TrueView Ads), реклама, що показується перед або під час відео (In-Stream Ads), або це може бути оголошення у результатах пошуку та рекомендованих відео (Discovery Ads). Ефективність просування каналу підвищується за рахунок співпраці з інфлюенсерами. Оберіть блогерів, чиї глядачі відповідають вашій цільовій аудиторії, замовляйте їм огляди, розпакування або згадки про ваш продукт. Велику увагу потрібно приділити аналітиці. Потрібно відстежувати перегляди, тривалість перегляду, джерела трафіку, яка аудиторія більше реагує на ваш контент: вік, стать, географія, визначайте, які відео приносять найбільшу користь, і коригуйте стратегію. Регулярно відповідайте на коментарі, проводьте опитування та заохочуйте глядачів залишати відгуки. Рекламуйте ваші відео на інших платформах (Facebook, Instagram).

Література

1. Просування YouTube каналу для бізнесу – просування послуг, нерухомість і будівництво, розкрутка на YouTube. URL: <https://www.site2b.ua/ua/web-blog-ua/prosuvannya-youtube-kanalu-zaluchiti-auditoriyu-i-potrapiti-v-rekomendovani.html> (Дата звернення 27.11.2024).

2. Як бізнесу розвивати канал на YouTube: поради для створення та просування відеоконтенту. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/yak-biznesu-rozvivati-kanal-na-you-tube-poradi-dlya-stvorenniya-ta-prosuvannya-videokontentu> (Дата звернення 27.11.2024).

УДК 334.722:004.738.5]:005.336.1

Болтянська Л.О., к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки і бізнесу
Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

Болтянський М.Б., здобувач 1 курсу зі спеціальності 076 «Підприємництво
та торгівля» Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДЛЯ УСПІШНОГО ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ В ІНТЕРНЕТІ

Онлайн-просування бізнесу сьогодні – це не лише модна тенденція, а справжня потреба для досягнення успіху. Воно допомагає не лише залучити нових клієнтів, а й зробити їх відданими прихильниками бренду. Інтернет-розкрутка давно стала ключовою складовою успішного бізнесу. Вона вирішує завдання, які традиційні методи не завжди здатні виконати, і підходить як для великих корпорацій, так і для малого бізнесу.

Головна мета онлайн-просування є привернення нових покупців. Створення якісного сайту та активність у соцмережах дозволяють знайти людей, які цікавляться вашими товарами чи послугами. Наприклад, маленька кав'ярня може привернути аудиторію завдяки унікальному контенту в Instagram, чи то фото свіжих круасанів чи відео з приготування кави. Зараз інтернет – чудовий інструмент для популяризації бренду. Регулярний якісний контент, SEO-оптимізація та участь у тематичних обговореннях допоможуть заявити про себе на значно ширшу аудиторію. Digital-інструменти дозволяють відстежувати дії конкурентів, вивчати потреби аудиторії та вдосконалювати свої стратегії. Завдяки аналітиці можна швидко адаптуватися до змін та випереджати конкурентів.

Найпоширенішим інструментом в цьому напрямку є Digital-маркетинг. Digital-маркетинг – це використання інтернет-ресурсів (веб-сайтів, соцмереж,