

**Додаток до матеріалів
Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції**

**«КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ»**

присвячена видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману

Тези доповідей

**24 листопада 2023 року
м. Харків, Україна**

**Харків
2023**

Розвиток цифрових навичок маркетолога як основний напрямок конкурентних переваг

Посиній Владислава Євгеніївна,
магістрант 2 року навчання, ХНЕУ ім. С. Кузнеця (м. Харків, Україна),
e-mail: pos_v@icloud.com

У сучасному світі, де технологічний прогрес зростає з кожним днем, роль маркетолога стає надзвичайно важливою для бізнесу. Для досягнення конкурентних переваг у цьому середовищі, що постійно змінюється, маркетологи повинні розвивати та вдосконалювати свої цифрові навички.

Сучасний маркетинг відрізняється від того, що було кілька десятиліть тому. Зміни в інформаційній та комунікаційній технології дозволяють маркетологам здійснювати більш точне спрямування своєї аудиторії. Рекламу та маркетинг тепер можна налаштовувати для конкретних груп споживачів, що робить їх більш ефективними та рентабельними.

Для досягнення успіху в цифровому маркетингу важливо володіти аналітичними навичками, які дозволяють розуміти та інтерпретувати дані з різних джерел. У *табл. 1* перераховані ключові цифрові навички маркетолога, які сприяють успіху в цифровому маркетингу [6].

Таблиця 1

Цифрові навички маркетолога для успішного маркетингу

Навичка	Опис
1	2
Розуміння платної реклами соціальних мереж	Здатність керувати оплаченою рекламою в соціальних мережах і аналізувати її результати
Навички маркетолога в продажах	Здатність взаємодіяти з клієнтами та перетворювати їх в можливості продажу

Секція 2. Управління розвитком міжнародної діяльності підприємств в умовах цифрової трансформації

Закінчення табл. 1

1	2
Експертиза в специфічних маркетингових каналах	Розуміння та здатність ефективно використовувати конкретні маркетингові канали
Здатність об'єктивно думати	Здатність відокремити себе від своєї роботи та робити об'єктивну оцінку маркетингових ініціатив
Поєднання творчості та аналітики	Здатність поєднувати творчий та аналітичний підхід у цифровому маркетингу
Гарна копія і візуальні розповідальчі здібності	Здатність створювати привабливий контент та історії для аудиторії
Приємна особистість	Здатність побудови відносин з іншими професіоналами та співробітниками в індустрії
Знання WordPress	Вміння працювати з платформою WordPress для створення та управління вебсайтами і блогами
Здорова самореклама	Здатність ефективно просувати себе та свої навички в соціальних мережах та інших маркетингових платформах
Розуміння стислості	Здатність формулювати короткі та об'ємні повідомлення про продукт чи послугу
Вміння аналізувати показники	Здатність аналізувати кількісні показники та метрики для визначення ефективності маркетингових кампаній
Навички аудіювання	Здатність слухати та реагувати на потреби та відгуки клієнтів та аудиторії
Спритність	Здатність швидко адаптуватися до змін в маркетинговому середовищі та коригувати стратегії
Базові навички проектування	Здатність працювати з HTML, CSS або Photoshop для створення та оформлення контенту

Важливо зауважити, що успішний маркетолог повинен бути багатостороннім фахівцем, оскільки цифровий маркетинг охоплює різноманітні аспекти [3]. Від платної реклами в соціальних мережах до аналізу показників ефективності кампаній, від творчості та графіч-

ного дизайну до вміння взаємодіяти з клієнтами та іншими професіоналами. Також навички аналізу та аналітики дозволяють маркетологам зрозуміти, як їхні дії впливають на результати та допомагають розвивати стратегію маркетингу на основі даних.

Таким чином, для досягнення успіху в цифровому маркетингу необхідно поєднувати технічні знання, творчість і міжособистісні навички. Такий різноманітний набір навичок допоможе маркетологам ефективно впливати на цифровий ландшафт і досягати позитивних результатів у своїй галузі.

Знання соціальних мереж важливо для маркетологів, оскільки це дозволяє використовувати ці платформи як ключовий інструмент комунікації з аудиторією. Наприклад, Facebook, Instagram, та Twitter – популярні платформи, які маркетологи активно використовують для рекламних кампаній та спілкування зі споживачами. Проте важливо враховувати, що споживачі також активно присутні на цих платформах, і маркетологам слід розуміти, як користувачі сприймають контент і взаємодіють з брендами в цьому цифровому середовищі [4].

З аналізу статистики соціальних мереж (рис. 1) видно, що Facebook посідає лідируючу позицію серед маркетологів з 3030 мільйонами користувачів. YouTube і WhatsApp також важливі для маркетингу зі значущими аудиторіями. Такі платформи, як TikTok і Instagram, показують значне зростання і потенціал для маркетингових кампаній [5]. Маркетологи повинні враховувати цю інформацію при формуванні своїх стратегій та адаптації контенту до різних платформ. Тому розвиток цифрових навичок, включаючи аналіз аудиторії та адаптацію контенту для різних платформ, стає критичним для ефективних маркетингових стратегій.

Знання в галузі пошукової оптимізації (SEO) допомагає забезпечити високий рейтинг у пошукових системах і зробити бренд видимим для потенційних клієнтів. Ефективна оптимізація вебсайту підвищує його позиції в результатах пошуку [2].

Секція 2. Управління розвитком міжнародної діяльності підприємств в умовах цифрової трансформації

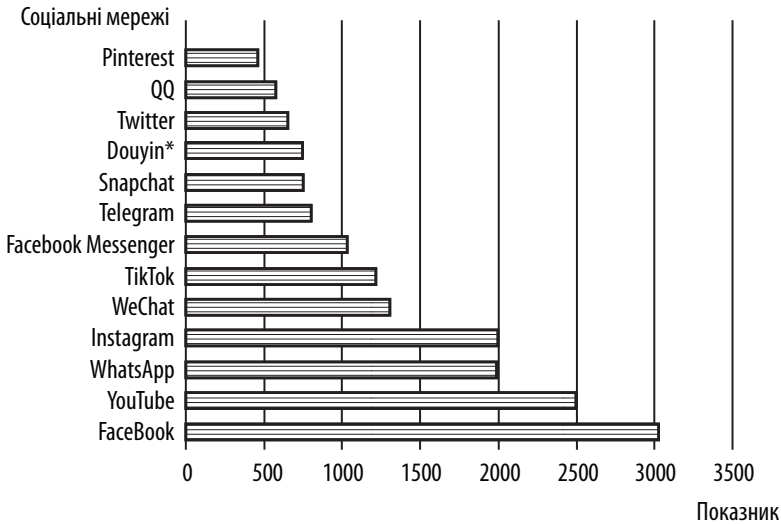


Рис. 1. Найпопулярніші соціальні мережі у світі станом на 2023 р.

Провідні маркетологи також володіють навичками в e-mail-маркетингу. Вміння створювати і ефективно використовувати e-mail-маркетингові кампанії дозволяє підтримувати зв'язок з клієнтами та розширювати базу споживачів.

Розвиток цифрових навичок маркетолога можна реалізувати різними способами. Навчання і саморозвиток відіграють важливу роль в цьому процесі. Маркетологи можуть вивчати цифрові навички самостійно через онлайн-курси, підручники та вебінари [1]. Спільноти маркетологів також створюють можливості для обміну знаннями та досвідом.

Участь у тренінгах і семінарах є ще одним способом розвитку цифрових навичок. Багато компаній надають своїм співробітникам можливість брати участь у спеціалізованих тренінгах і семінарах, таких як Google (Google Developers Training), Microsoft (Microsoft Learn), Facebook (Meta Skills), Amazon (AWS Training) та багато ін-

