

ЕФЕКТИВНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЧИННИК УСПІХУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МЕТТОРГ»)

Гордієнко Ніка Олександрівна
здобувач вищої освіти факультету

міжнародної економіки і підприємництва

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

Науковий керівник: Тимошенко Карина Віталіївна

канд. екон. наук, доцент, кафедри підприємництва і торгівлі

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

Ефективний маркетинг є вирішальним фактором успіху будь-якого бізнесу. Це передбачає розуміння потреб і переваг клієнтів, визначення цільових ринків, розробку ефективних комунікаційних стратегій і впровадження стратегій ціноутворення та розподілу [1]. У цій статті ми розглянемо значення ефективного маркетингу в успішній діяльності бізнесу на прикладі ТОВ «Метторг».

Ефективний маркетинг відіграє вирішальну роль в успіху підприємницької діяльності кількома способами. По-перше, це допомагає підприємствам визначити свій цільовий ринок і адаптувати свої продукти та послуги відповідно до потреб клієнтів. Це, у свою чергу, призводить до підвищення рівня задоволеності та лояльності клієнтів, що є важливим для довгострокового успіху будь-якого бізнесу.

По-друге, ефективний маркетинг допомагає підприємствам виділитися серед своїх конкурентів. Розробляючи унікальні стратегії брендингу та обміну повідомленнями, компанії можуть створити чітку ідентичність, яка виділяє їх серед конкурентів і робить їх більш привабливими для клієнтів.

По-третє, ефективний маркетинг може допомогти підприємствам збільшити свої доходи та прибутковість. Впроваджуючи ефективні стратегії ціноутворення та дистрибуції, підприємства можуть максимізувати свої прибутки та отримати конкурентну перевагу на відповідних ринках [2].

ТОВ «Метторг» – українська компанія, яка спеціалізується на виробництві та дистрибуції металопродукції, зокрема сталевого листа, труб і профілів. Компанія працює з 2007 року і стала провідним постачальником металопродукції в Україні та за її межами.

Ефективні маркетингові стратегії в ТОВ «Метторг».

ТОВ «Метторг» реалізувало різні маркетингові стратегії, які сприяли його успіху. По-перше, компанія має чітке уявлення про свій цільовий ринок, до якого входять будівельні компанії, металообробні заводи та фізичні особи, яким потрібні металовироби різного призначення. Ці знання допомогли компанії пристосувати свої маркетингові зусилля до цих конкретних груп, що призвело до більш високого рівня успіху.

По-друге, ТОВ «Метторг» розробило ефективні комунікаційні стратегії для досягнення цільового ринку. Компанія має активну присутність в Інтернеті з веб-сайтом, який надає вичерпну інформацію про її продукти та послуги. Крім того, компанія використовує соціальні медіа-платформи, такі як Facebook та Instagram, щоб охопити ширшу аудиторію та взаємодіяти з клієнтами.

По-третє, ТОВ «Метторг» реалізує стратегію конкурентоспроможного ціноутворення, що дозволяє пропонувати продукцію високої якості за доступними цінами. Компанія також розробила ефективні стратегії дистрибуції, маючи мережу відділень і складів, розташованих стратегічно по всій Україні.

Нарешті, ТОВ «Метторг» зосередилося на задоволенні потреб клієнтів, маючи на меті надавати якісне обслуговування клієнтів. Компанія має команду відданих торгових представників, які навчені надавати експертні поради та підтримку клієнтам, гарантуючи, що вони отримають найкраще можливе обслуговування.

Вплив ефективного маркетингу на ТОВ «Метторг».

Впровадження ефективних маркетингових стратегій мало значний вплив на успіх ТОВ «Метторг». По-перше, компанія відчула постійне зростання продажів із зростанням клієнтської бази як в Україні, так і за кордоном. Це зростання призвело до збільшення доходів і прибутковості компанії.

По-друге, ефективний маркетинг допоміг створити репутацію ТОВ «Метторг» як надійного та надійного постачальника металопродукції. Це призвело до збільшення лояльності клієнтів і повторних ділових зв'язків, а також до позитивних рекомендацій із вуст в уста.

Підсумовуючи, ефективний маркетинг є вирішальним фактором успіху підприємницької діяльності. ТОВ «Метторг» є прикладом компанії, яка реалізувала ефективні маркетингові стратегії, що призвело до збільшення продажів, доходів і прибутковості. Ключем до успіху в маркетингу є розуміння цільового ринку, розробка ефективних комунікаційних стратегій, впровадження конкурентоспроможних цін і стратегій розподілу, а також зосередження на задоволенні клієнтів [3]. Впроваджуючи ці стратегії, компанії можуть досягти стійкого зростання та підтримувати конкурентоспроможність у бізнес-середовищі, яке постійно змінюється.

Список використаних джерел

1. Іпполітова І. Я. Забезпечення сталого розвитку підприємства шляхом ідентифікації його ключових компетенцій / І. Я. Іпполітова / Механізми забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід [Електронний ресурс] : матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 листопада 2022 р. : тези допов. – Харків : ДБТУ, 2022. – С. 281-284.

2. Тимошенко К. В. Технологія стратегічного управління підприємством / К. В. Тимошенко / Modern research in world science. Proceedings of the 10th International scientific and practical conference. SPC “Sci-conf.com.ua”. - Lviv, Ukraine. 2022. – P. 1179-1185.

3. Шталь Т. В. Маркетингові технології досягнення конкурентоспроможності експорту компаній / Т. В. Шталь, В. О. Козуб // Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність : міжнар. науково-практ. конф., 15 трав. 2019 р. : тези допов. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2019. – Ч. 2. – 286 с. – С. 97-98.