

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО МАРКЕТИНГУ: РОЗШИРЕННЯ ГОРИЗОНТІВ БІЗНЕСУ

*Джафарова К.С., здобувач вищої освіти,  
epz1m22dks@stud.khadi.kharkov.ua*

*Науковий керівник: Деділова Т.В., к.е.н., доцент  
Харківський національний автомобільно-дорожній  
університет*

Інвестиції роблять маркетингову стратегію більш ефективною та конкурентоздатною, допомагаючи підприємству залучати більше клієнтів та досягати кращих результатів на ринку.

Це відбувається за допомогою наступних заходів [1]:

1) розширення ресурсів – інвестиції надають можливість розширити доступ до ресурсів, таких як людські ресурси, технології, інструменти та бюджет для маркетингових ініціатив. Це дозволяє створити більше якісного контенту, розробити інноваційні кампанії та використовувати передові технології;

2) підвищення обсягу та якості реклами – із більшим бюджетом підприємство може запускати більше рекламних кампаній, які допоможуть привернути більше уваги вашої цільової аудиторії. Інвестиції в рекламу також дозволяють покращити якість рекламних матеріалів і ретельно спланувати їх спрямування;

3) застосування результатів аналітики та досліджень – інвестиції в аналітику та дослідження дозволяють краще розуміти потреби і попит цільової аудиторії. За допомогою аналізу даних можна розробити більш точні та ефективні стратегії, а також швидше реагувати на зміни на ринку;

4) впровадження інновації та технології – інвестиції дозволяють впроваджувати передові технології та інноваційні підходи в маркетингову стратегію. Це може включати в себе використання штучного інтелекту, автоматизацію маркетингових процесів та розробку інтерактивного контенту;

5) підвищення бренду та репутації – збільшення інвестицій в маркетинг дозволяє покращити бренд та репутацію підприємства. Це важливо, оскільки споживачі та клієнти більше довіряють сильним брендам і готові більше витратити на їхні товари та послуги;

6) більш ефективне спілкування з аудиторією – інвестиції дозволяють покращити спілкування з аудиторією через різні канали,

включаючи соціальні медіа, електронну пошту, веб-сайт та інші. Це сприяє покращенню стосунків із клієнтами та залученню нових;

7) вища конверсія та прибутковість – з покращеною маркетинговою стратегією, підтриманою інвестиціями, ймовірність збільшення конверсії та прибутковості вашого бізнесу зростає.

Крім того, інвестиції у маркетинг можуть набувати різних форм і проявлятися через різні канали та інструменти, зокрема: реклама, контент-маркетинг, seo (пошукова оптимізація), соціальні медіа, email-маркетинг, аналітика та дослідження, відеомаркетинг, партнерський маркетинг, технології та інструменти, онлайн-комунікації та відносини з громадськістю та ін. Кожна з цих форм інвестицій грає важливу роль у маркетинговій стратегії підприємства та допомагає досягти бажаних результатів.

Вибір об'єкта інвестування в маркетингу є важливим завданням, і він повинен базуватися на ретельному аналізі і стратегічних цілях підприємства.

Спочатку потрібно чітко визначити, які цілі хоче досягти підприємство через маркетингові зусилля. Також важливим є розуміння цільової аудиторії, яке допоможе визначити, які маркетингові ініціативи можуть бути найбільш ефективними. Крім того, на початковому етапі досліджують, які маркетингові стратегії використовують конкуренти. І тільки після цього підприємство може обрати, які маркетингові канали найбільш підходять для досягнення цілей. Після детального аналізу маркетингологи обирають конкретний об'єкт інвестування, який відповідає стратегічним цілям. Це може бути створення відео-контенту, розробка нового лендінгу, запуск рекламної кампанії тощо.

Важливо не забувати про аналітику для визначення ефективності та внесення коректив, а також оптимізацію маркетингової стратегії для покращення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Таким чином, залучення інвестицій в маркетинг – це складний, але важливий процес, який може допомогти вашому бізнесу зрости і стати більш конкурентоспроможним.

### **Література.**

1. Вовчак О. Д., Кльоба Л. Г. Маркетинг як важливий чинник здійснення інвестицій. *Видавництво Львівської політехніки.* URL: [https://vlp.com.ua/files/03\\_24.pdf](https://vlp.com.ua/files/03_24.pdf) (дата звернення: 16.10.2023).