

ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ ШЛЯХІВ ЗАЛУЧЕННЯ СПОЖИВАЧІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Геворкян А. Ю., Головка В. В.

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

В умовах сучасної конкуренції основною метою роздрібних мереж є пошук трендів та технологій, які дозволили б їм залучити нових споживачів та забезпечити стабільність продажу. Дивлячись на це, виробники спрямовують зусилля на розробку антикризових рішень, які дозволили б їм забезпечити відповідний ефект.

В останні роки набувають високої популярності схеми купівлі In-Store Pickup та Drive-In. Основною ідеєю цих схем є той факт, що покупець не отримує значної економії в порівнянні з традиційною купівлею у магазині, але значно заощаджує час та отримує гарантії того, що бажаний продукт буде у наявності.

Набувають успіху також диференціація, торгівля органічними товарами, мобільний маркетинг та мобільна комерція, а також використання соціальних мереж як засіб спрямування споживачів до актуальних он-лайн ресурсів. Концепція диференціації дозволяє торговим мережам привернути більше покупців, пропонуючи додаткові послуги та впровадження нових проектів, спрямованих на конкретну групу споживачів. Соціальні мережі використовуються як маркетингові канали та служать комунікаційним інструментом безпосереднього зв'язку з споживачем.

Мобільний маркетинг та мобільна комерція були внесені Майклом Бейкером, до рейтингу найважливіших трендів маркетингу. За допомогою таких технологій мобільний телефон стає не тільки засобом комунікацій, але й інструментом для здійснення більш зважених та ефективних покупок. Мода на здорове харчування є невід'ємною частиною життя мільйонів людей, отже, сприяє розвитку торгівлі органічними товарами, тому більшість роздрібних мереж намагаються здобути конкурентну перевагу за допомогою впровадження продажу продуктів здорового харчування. За результатами маркетингових досліджень встановлено, що готовність споживачів переплачувати за органічні продукти встановлюється на рівні від 20% до 60 % відсотків, а попит на таку продукцію постійно зростає.

Дані тренди та технології набирають обертів, так як одним з наслідків глобальної фінансово-економічної кризи стало різке зниження обсягів імпульсивних продажів.