

економіки, підвищувати конкурентоспроможність та формувати довгострокову довіру споживачів до бренду.

Список використаних джерел:

1. Вплив соціальних мереж на суспільство і бізнес. URL: <https://inproject.org/vplyv-soczialnuh-merezh-na-suspilstvo-i-biznes/>
2. У 2024 році українці витратили на онлайн-покупки 239 млрд грн. Це на 25% більше, ніж торік. URL: <https://surl.li/umlqprj>
3. Дослідження українського ринку електронної комерції. URL: <https://www.promodo.com/blog/research-of-the-ukrainian-ecommerce-market>
4. Чому вашому бізнесу варто використовувати соціальні мережі. URL: <https://surl.li/yzymgn>
5. Офіційний Instagram-акаунт Dubok.ua. URL: <https://www.instagram.com/p/DQPMnfJjD6d/?igsh=b2xoaXhreGoyOWQw>

Ткач А. О.,

здобувач вищої освіти

Сербенівська А.Ю.,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту,

маркетингу та підприємництва,

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ В2В КОМПАНІЙ

У сучасному періоді активної диджиталізації бізнес-процесів соціальні мережі набувають все більшого значення у В2В-сегменті. Вони перестають бути лише каналом комунікації та трансформуються у повноцінний інструмент впливу на прийняття рішень потенційними клієнтами та залучення нових клієнтів. З огляду на це, особливої актуальності набуває питання ефективного використання маркетингу в соціальних мережах (SMM) для досягнення бізнес-цілей компаній [4]. SMM в В2В підприємствах є комплексом дій, спрямованим на встановлення професійної взаємодії з цільовою аудиторією, формування експертного іміджу компанії та стимулювання попиту на її продукти або послуги. Тому подальший аналіз інструментів SMM у В2В-сегменті та їхнього впливу на показники діяльності підприємства є необхідним для обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення маркетингової стратегії компанії, підвищення її конкурентоспроможності та результативності взаємодії з цільовою аудиторією.

Ефективне застосування соціальних мереж у B2B передбачає комплекс взаємопов'язаних підходів. Першим є створення якісного та корисного контенту для розважальних платформ, як Instagram і YouTube. Це дає змогу продемонструвати експертність компанії та її практичний досвід у певній галузі, а також сприяє залученню ширшої аудиторії і генерації лідів [8]. До ефективних форматів належать кейси, огляди ринку, професійні рекомендації та легкі формати комунікацій. Крім цього, доцільно використовувати соціальні мережі, орієнтовані на ділову аудиторію, як Facebook і LinkedIn, які сприяють встановленню професійних контактів [1].

Варто згадати також, що для B2B характерною є орієнтація на довгострокову взаємодію з клієнтами, що відрізняє цей сегмент від B2C. У зв'язку з цим особливого значення набувають висока персоналізація повідомлень і формування довіри до бренду [3,7]. Іншим важливим елементом є застосування таргетованої реклами, яка дозволяє точно визначати цільові сегменти аудиторії та підвищити ефективність комунікації [6].

Для кращого розуміння впливу інструментів маркетингу в соц. мережах на B2B підприємства, в табл. 1 наведено головні ефекти.

Таблиця 1

Інструменти маркетингу в соціальних мережах в B2B

Інструмент	Канали	Вплив на підприємство
Кейси та огляди ринку, професійні рекомендації	Instagram, YouTube	Підтверджують компетентність компанії через реальні приклади, формують довіру у потенційних партнерів і клієнтів
Легкі формати комунікацій		Підвищують залученість аудиторії, спрощують сприйняття складної B2B-інформації та розширюють охоплення
Контент в ділових соціальних мережах	Facebook, LinkedIn	Сприяють встановленню професійних контактів, формуванню партнерських мереж та виходу на осіб, що приймають рішення
Таргетована реклама	Instagram	Дозволяє точно визначати цільові сегменти аудиторії та підвищити ефективність маркетингової комунікації

Джерело: складено за джерелами [1,5,7]

Тож, з таблиці можемо зробити висновок, що соціальні мережі дозволяють комплексно вирішувати задачі з побудови довіри до бренду, залучення лідів та розвитку партнерських відносин. Тому грамотне використання інструментів SMM у B2B сприяє зростанню ефективності диджитал-маркетингових комунікацій [10].

Підсумовуючи, соціальні мережі є важливою частиною маркетингової діяльності B2B-компаній та мають суттєвий вплив на їх розвиток. Ефективне

використання цього інструменту дозволяє не лише підвищити рівень впізнаваності бренду, а й налагодити комунікацію з потенційними клієнтами.

Список використаних джерел:

1. Сухорукова Г. B2B-маркетинг 2025: тренди, які змінять ваш підхід до бізнесу. *Kyivstar Business Hub*. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/b2-b-marketing-2025-trendi-yaki-zminyat-vash-pidhid-do-biznesu>.
2. Desai V. *Digital Marketing: A Review. International Journal of Trend in Scientific Research and Development (IJTSRD)*. 2019. P. 196-200.
3. Fauziah A. N., Parawansa D., Hakim H., Pasryb A. S. U. *The Influence of Digital Marketing and Online Customer Reviews Through Brand Image on Purchasing Decisions. Proceedings of the 9th International Conference on Accounting, Management, and Economics 2024 (ICAME 2024)*. Atlantis Press. 2025. P. 517-532
4. Hien N. N., Nhu T N. H. *The effect of digital marketing transformation trends on consumers' purchase intention in B2B businesses: The moderating role of brand awareness. Cogent Business & Management*. 2022. Vol. 9, No. 1
5. Lopes J. M., Oliveira J. *The New Times of Social Media Marketing in the B2B Framework. Businesses*. 2022. Vol. 2, No. 2. P. 156-167.
6. Mero J. *The use of digital analytics for measuring and optimizing digital marketing performance. University of Jyväskylä*. 2016.
7. Scheer L. *Trust, distrust and confidence in B2B relationships. Handbook of Business-to-Business Marketing*. 2012. P. 359-382
8. SMM для B2B - стратегії просування. *Post Up*. URL: <https://www.post-up.com.ua/smm-dlya-b2b-strategiyi-prosuvannya/>
9. *The Evolution of Digital Marketing in the B2B Sector: Success Stories and Future Predictions. SocialTargeter*. URL: <https://surl.li/daevxz>
10. *Why content marketing is important for B2B: Build trust and drive results. Inblog*. URL: <https://inblog.ai/blog/content-marketing-importance-b2b>.