

**УДК 005.334**

**Гришина Н. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту*

**Бронська В. С.**

*здобувач вищої освіти  
Національний університет кораблебудування  
імені адмірала Макарова*

## **МАЙБУТНЄ DIGITAL-МАРКЕТИНГУ: НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ**

У сучасному світі Digital-маркетинг став необхідною складовою для будь-якого бізнесу, який прагне залучати більше клієнтів та збільшувати свій обсяг продажів. Інструменти Digital-маркетингу дозволяють брендам залучати увагу споживачів, збільшувати свою онлайн-присутність та покращувати ефективність свого маркетингу.

Digital-маркетинг постійно змінюється та розвивається, тому для бізнесу важливо бути в курсі останніх тенденцій та технологій, щоб успішно конкурувати на ринку. Існують нові можливості та інструменти, які допомагають покращити ефективність Digital-маркетингу та досягти більшого успіху в продажах[1].

Найбільш актуальні тенденції та інструменти, які формують майбутнє Digital-маркетингу є:

Google Analytics - це безкоштовний інструмент, який дозволяє відстежувати різні параметри поведінки ваших користувачів на вашому сайті, такі як кількість відвідувань, час перебування на сайті та конверсії. Це дозволяє брендам вимірювати ефективність свого маркетингу та зрозуміти, які канали маркетингу працюють краще.

Google AdWords - це інструмент, який дозволяє розміщувати рекламу на сторінках пошукової системи Google та інших сайтах, що підтримують рекламну мережу Google. Цей інструмент дозволяє брендам залучати нових клієнтів та збільшувати продажі.

Email-маркетинг - це інструмент, який дозволяє брендам надсилати електронні листи своїм клієнтам та підписникам з цікавим та корисним контентом, а також пропозиціями та акціями. Цей інструмент дозволяє підвищити лояльність клієнтів та збільшити продажі.

---

SEO-оптимізація - це інструмент, який дозволяє брендам покращувати свої позиції в пошукових системах, таких як Google. Цей інструмент дозволяє залучати більше органічного трафіку на ваш вебсайт та збільшувати видимість бренду в пошукових системах[2].

Маркетинг відкритих даних (Open Data Marketing) - це інструмент, який дозволяє брендам використовувати відкриті дані, що доступні урядовим та іншим організаціям, для створення контенту та аналізу ринку. Цей інструмент дозволяє покращити якість маркетингових рішень та підвищити ефективність маркетингових кампаній.

Голосові пошукові запити та розумні асистенти. Голосовий пошук стає все популярнішим, оскільки люди віддають перевагу простоті та швидкості, з якими можна знайти необхідну інформацію. Розумні асистенти, такі як Siri, Alexa та Google Assistant, роблять цей процес ще більш простим та зручним. У майбутньому, оптимізація для голосового пошуку буде ще більш важливою для Digital-маркетингу[3].

Відео та живі трансляції. Відео збільшується популярність серед споживачів, тому важливо використовувати цей формат в Digital-маркетингу. Живі трансляції стають все більш популярними, оскільки вони дозволяють спілкуватися з аудиторією в реальному часі та створюють враження більшої прозорості та довіри.

Чат-боти - це програмні засоби, які розмовляють з людьми у чаті, імітуючи поведінку людського оператора. Вони стали дуже популярним інструментом в Digital-маркетингу, оскільки дозволяють покращити комунікацію з клієнтами та забезпечити їм зручний спосіб отримання інформації про продукт або послугу.

NFT (Non-Fungible Tokens) - це унікальні цифрові активи, які не можуть бути замінені один на одного. Одним з головних використань NFT в діджитал-маркетингу є створення цифрових колекцій або художніх творів, що є унікальними та неповторними. Це дозволяє брендам створювати ексклюзивний контент та продавати його як цифрові активи.

Розширена реальність та віртуальна реальність - це нові можливості для Digital-маркетингу. Вони дозволяють показувати продукти та послуги у дійсному середовищі та забезпечувати враження присутності, що збільшує зацікавленість та залученість споживачів.

---

Машинне навчання та штучний інтелект допомагають збирати та аналізувати великі об'єми даних, що дозволяє покращити персоналізацію та рекомендації для кожного споживача. Наприклад, системи автоматичного маркетингу можуть вивчати поведінку споживача та пропонувати йому продукти, які йому можуть сподобатися. Інтернет речей (Internet of Things, IoT) - це концепція, за якої об'єкти реального світу отримують підключення до Інтернету та можуть взаємодіяти між собою без прямого участі людини. У сфері діджитал-маркетингу IoT може бути використаний для збору та аналізу даних про споживачів та їх поведінки. Наприклад, виробникам продуктів можна використовувати датчики, які дозволяють відслідковувати, коли продукт був куплений та які частини були найпопулярнішими серед споживачів[4].

Інтерактивний контент, такий як опитування, калькулятори та інші інструменти, дозволяють споживачам брати участь в процесі та взаємодіяти з брендом. Це збільшує зацікавленість та залученість споживачів, що може призвести до збільшення конверсії та продажів.

Інтеграція з соціальними мережами. Соціальні мережі продовжують залишатися популярним каналом для маркетингу. Інтеграція з соціальними мережами дозволяє більш ефективно спілкуватися з аудиторією та залучати нових споживачів.

Метавсесвіт - це цифрове середовище, яке імітує реальний світ та дозволяє користувачам взаємодіяти з ним за допомогою віртуальних персонажів. Це середовище може бути використане для проведення віртуальних заходів, презентацій, експозицій та інших подій, які можуть бути цікавими для маркетингових кампаній.

Крос-канальний маркетинг - це підхід, коли бренд використовує кілька каналів комунікації зі споживачами, таких як соціальні мережі, електронна пошта та рекламні мережі. Це дозволяє покращити ефективність маркетингу та збільшити його покриття[5].

Digital-маркетинг є невід'ємною складовою для будь-якого бізнесу, який прагне бути успішним в онлайн-світі. Інструменти Digital-маркетингу дозволяють підвищити ефективність маркетингових кампаній та збільшити продажі, залучаючи більше клієнтів та підвищуючи їх лояльність.

Майбутнє Digital-маркетингу - це поєднання нових технологій та креативних підходів до маркетингу, що дозволяє брендам бути більш ефективними та залучати більше клієнтів. Однак, зрозуміло,

що успішність Digital-маркетингу залежить від того, наскільки швидко вони готові адаптуватися до змін, які відбуваються в галузі. Тому, ключовим фактором успіху в майбутньому буде готовність до постійного вдосконалення та використання нових інструментів та технологій. Використовуючи правильні інструменти та знаючи свою аудиторію, бренд може досягнути великих успіхів в онлайн-світі та збільшити свій бізнес[6].

Отже, майбутнє Digital-маркетингу полягає в поєднанні технологій та креативності, що дозволяє брендам залучати більше клієнтів та підвищувати ефективність маркетингу. Щоб бути успішним у цій галузі, необхідно постійно вдосконалюватися та адаптуватися до змін, які відбуваються у світі технологій та маркетингу, який завжди повинен бути спрямований на людей, а не на технології. Найкращі результати досягаються тоді, коли бренди створюють значущий контент та інтерактивність для споживачів, а також надають персоналізований підхід до кожного клієнта.

**Список використаних джерел:**

1. Аліна Ткаченко. *Digital-маркетинг для бізнесу*. Wezom. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/digital-marketing-6-preimuschestv-dlja-biznesa>
2. Jakub Spiryn. *Top 12 Digital Marketing Trends for 2023*. Brand24. URL: <https://brand24.com/blog/digital-marketing-trends/>
3. Тренди digital-маркетингу на 2023 рік. Пара. URL: <https://para.school/blog/marketing/digital-marketing-trends-for-2023>
4. *Internet of Things, IoT. IT enterprise*. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/internet-veschej-internet-of-things-iot>
5. Nikita Duggal. *Top Digital Marketing Trends for 2023*. SimpliLearn. URL: <https://www.simplilearn.com/online-digital-marketing-trends-article>
6. Mighty Leap. *The future of digital marketing: emerging trends and technologies*. URL: <https://mightyleapeg.com/blog/the-future-of-digital-marketing-emerging-trends-and-technologies/>