

УДК 004.67

Киричек Г.Г.¹, Коновалова Є.А.²

¹ доц. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. КНТ-513м НУ «Запорізька політехніка»

ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ЗІ СТРАТЕГІСЮ ПЕРСОНАЛІЗОВАНОЇ РЕКЛАМИ

Сучасні маркетологи активно впроваджують персоналізацію як стратегічний інструмент для залучення та утримання уваги споживачів. Дослідження показують, що індивідуалізовані підходи до клієнтів можуть збільшити дохід брендів на 40% у порівнянні з компаніями, які використовують менш персоналізовані стратегії. Це зростання пояснюється здатністю персоналізації покращувати взаємодію з клієнтами, створюючи позитивні емоції та відчуття важливості для кожного покупця. Персоналізований підхід не лише допомагає залучати клієнтів, а й сприяє довгостроковій лояльності та підвищенню частоти повторних покупок, оскільки клієнти більше довіряють брендам, які їх "розуміють" [1].

У даній роботі розглянуто інтернет-магазин для продажу техніки з використанням стратегії персоналізації реклами, що дозволяє адаптувати контент і пропозиції під індивідуальні потреби користувачів. Це передбачає використання даних про поведінку покупців для формування унікальних рекомендацій і рекламних повідомлень, що підвищує ефективність продажів.

В умовах насиченості ринку персоналізація також дозволяє маркетологам ефективно виділятися серед конкурентів і адаптувати свої пропозиції під специфічні потреби клієнтів, що, в свою чергу, допомагає компаніям збільшити дохід та покращити репутацію [2]. Це робить персоналізацію необхідною складовою для бізнесів, що прагнуть залишатися

на провідних позиціях у своїй галузі та скоротити витрати на маркетинг, підвищити конверсію завдяки точним рекомендаціям і покращити досвід потенціальних покупців.

У світі жорсткої конкуренції саме клієнт стає головною рушійною силою бізнесу – його очікування та потреби диктують напрямок розвитку ринку. Маркетологи зобов'язані не тільки задовольнити ці очікування, але й перевершити їх, щоб утримати увагу і довіру споживача. Нижче наведено додаткові дані на користь використання персоналізації:

- 91% споживачів стверджують, що віддають перевагу тим брендам, які пропонують рекомендації та персоналізовані пропозиції, що відповідають їхнім інтересам;

- компанії, що активно використовують стратегію персоналізації, отримують на 40% більше прибутку завдяки більш тіснішому зв'язку з клієнтами та підвищенню конверсій;

- 60% покупців зазначають, що позитивний досвід персоналізованих покупок мотивує їх повернутися до бренду, перетворюючи їх на постійних клієнтів [3].

Унікальність розглянутого інтернет-магазину полягає в комплексному підході до персоналізації, що включає не лише адаптацію товарних рекомендацій, але й більш глибоке інтегрування аналітичних даних про клієнтів у робочу систему. Використання сучасних алгоритмів машинного навчання та аналітики великих даних дозволяє системі «навчатись» на основі поведінки користувачів: аналізувати їхні попередні покупки, час перебування на сайті, частоту відвідувань і навіть реакцію на різні типи рекламних матеріалів. Завдяки цьому інтернет-магазин створює максимально релевантні пропозиції, які відповідають поточним потребам і інтересам клієнтів.

Крім того, система адаптує головну сторінку, фільтри для пошуку товарів, розділи зі знижками і акціями, надаючи користувачу персоналізований досвід взаємодії з магазином. Наприклад, постійний покупець може побачити спеціальні знижки, налаштовані саме під його звички стосовно покупок, а новий відвідувач отримає огляд найбільш популярних товарів. Такий підхід сприяє підвищенню рівня довіри до магазину, оскільки клієнти почуваються важливими і розуміють, що отримують індивідуальне обслуговування. В результаті збільшується не тільки кількість покупок, але й частота повторних замовлень, що позитивно впливає на лояльність клієнтів і стабільний дохід компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. The Importance of Personalization in Marketing: A 2024 Trend. URL: <https://www.tbgdigitalmarketing.com/the-importance-of-personalization-in-marketing-a-2024-trend/>

2. The State of Personalization Report 2024. <https://segment.com/state-of-personalization-report/>

3. 6 способів використовувати персоналізацію для покращення користувацького досвіду. URL: <https://www.ranktracker.com/uk/blog/6-ways-to-leverage-personalization-to-enhance-user-experience/>