

В России появляются сервисы для малого и среднего бизнеса

28.09.2024



Так, маркетинговые онлайн-инструменты помогают повысить лояльность клиентов, увеличить объём продаж, повысить узнаваемость товаров и услуг и увеличить количество аудитории в социальных сетях и мессенджерах. При этом, отмечают эксперты, важно, чтобы все инструменты (если их несколько) работали в общей связке, так положительный результат будет более заметен.

Что это может быть? Это может быть [контекстная реклама](#). Она удобна тем, что может быть настроена до мельчайших подробностей – от «нужных» слов до площадок. Таргетированная реклама, которая настраивается под группу пользователей и использует их характеристики (пол, возраст и тд.). Немаловажную роль здесь играет Influence-маркетинг, то есть продвижение бизнеса через блогеров (инфлюенсеров), являющихся лидерами мнений. Нативная реклама, которая чаще всего воспринимается пользователями, как часть контента, также помогает бизнесу охватить новую аудиторию и повысить узнаваемость.

Ещё один важный пласт развития коммерческого сегмента – мобильные приложения, с помощью которых представители малого и среднего бизнеса, а также бизнеса большого могут найти новые решения для своего дела.

Как рассказал редакции НДН.инфо директор бизнес-направления «Avito Бизнес 360» Илья Дудковский, в настоящее время на рынке представлены разрозненные

решения для бизнеса, каждое из которых решало ограниченный спектр задач.

«Назрела необходимость создания пространства, полностью закрывающего все основные потребности представителей малого и среднего бизнеса. Подобное можно реализовать, только опираясь на кросс-вертикальный опыт компании, который позволит решать ключевые повседневные задачи – от закупок до поиска персонала. Мы ожидаем, что новый функционал оценят как представители малого и среднего бизнеса, так и те, кто не рассматривал ранее Авито как платформу для решения бизнес-задач», – комментирует эксперт.

Комплексное пространство «Avito Бизнес 360» с фокусом на малый и средний бизнес не только объединит в себе весь существующий ассортимент платформы из разных вертикалей, но и существенно расширит его новыми решениями, разработанными под потребности российского бизнеса.

Кроме того, на площадке будут доступны возможность поиска сотрудников, предложения по продаже и аренде коммерческой недвижимости, а также транспорта. На данном этапе пространство работает в тестовом формате. Полный функционал будет доступен пользователям в следующем году.

«Мы изучали имеющиеся на рынке практики, чтобы понять, что бизнесу не хватает в текущих решениях на рынке, для этого мы провели множество исследований и интервью. Выяснилось, что B2B-опыт не консолидирован, поэтому представителям бизнеса приходится все время переключаться между поисковиками и закрытыми группами в соцсетях, тендерными платформами и специализированными сайтами под каждую задачу. Но самое сложное для предпринимателя – это найти надежного поставщика и товар на приемлемых условиях – приходится созваниваться с каждым отдельным контактом, выяснять условия, вести сравнение вручную в табличках. Мы учли все эти комментарии», – рассказывает Сергей Хакимов, директор по продукту в Авито Товарах.