

Итоговая аттестационная работа

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ КОМПАНИИ

Выполнила:
Студентка гр.55 Л
Позднякова В.Д.

Руководитель:
к.э.н., доцент кафедры
«Менеджмент, маркетинг и коммерция»
Липкина Е.Д.

Актуальность обоснована тем, что на сегодняшний день в большинстве компаний остро стоит проблема продвижения услуг в сети Интернет. Во многом, это связано с большим разнообразием всевозможных инструментов для управления процессом продвижения услуг компании. С каждым днём все большее число коммерческих и некоммерческих компаний приходят к осознанию того, что необходимо продвигать свои услуги через Интернет.

Объектом исследования выступают ООО «Информационные технологии бизнеса».

Предметом исследования выступает процесс продвижения услуг компании.

Целью исследования является разработка рекомендаций по управлению процессом продвижения услуг ООО «Информационные технологии бизнеса» в сети Интернет.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления процессом продвижения услуг компании;
- рассмотреть основные инструменты продвижения в сети Интернет;
- исследовать особенности интернет-продвижения в секторе B2B;
- предложить рекомендации по улучшению процесса продвижения услуг компании в сети Интернет;
- оценить эффективность предложенных рекомендаций.

ООО «Информационные технологии бизнеса»

Услуги

Создание сайтов

Комплексный аудит
сайтов

SMM-продвижение

Контекстная реклама

SEO-продвижение
сайтов

Комплексное
продвижение сайтов



itb-company

Продвижение услуг ООО «Информационные технологии бизнеса»

Онлайн

Веб-сайт

Социальные сети

Е-майл рассылка

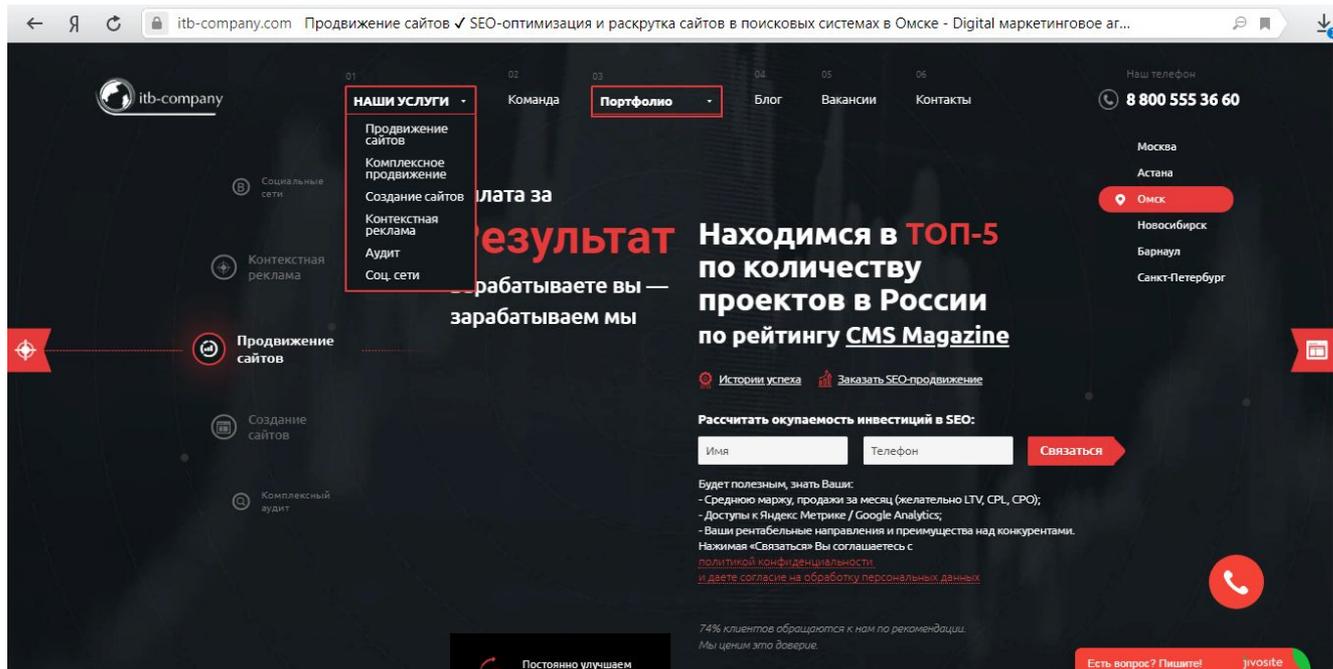
Контекстная и банерная
реклама

Офлайн

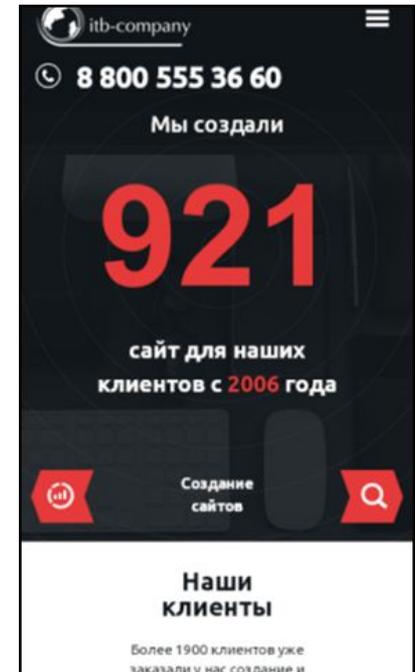
Телемаркетинг

Организация и участие
в форумах и т.д.

Сайт как эффективный инструмент продвижения услуг

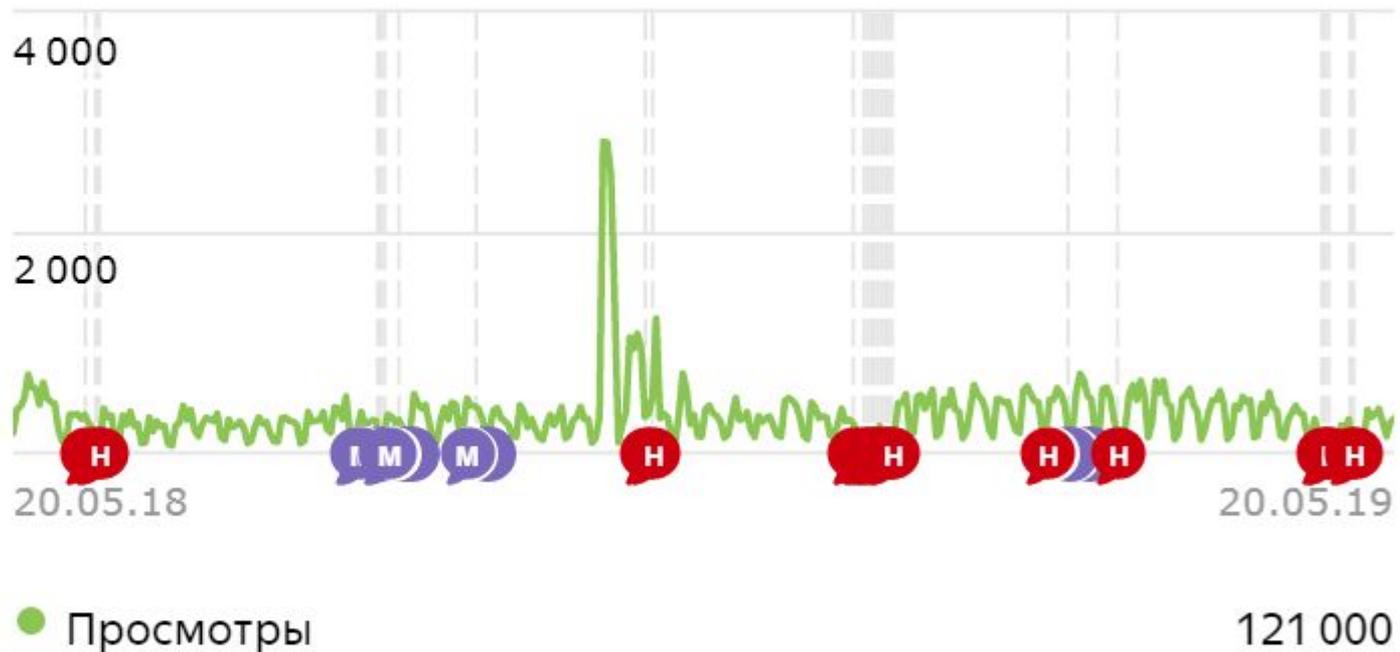


Десктопная версия сайта компании



Мобильная версия сайта компании

Просмотры сайта компании (1 год)



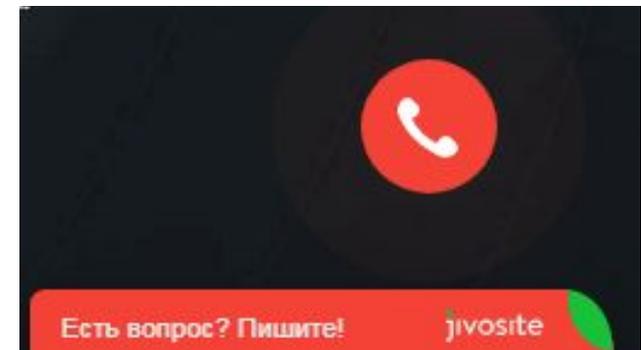
Определение проблемы

JivoSite – это бизнес-мессенджер для общения с клиентами на сайте.

Обнаружены проблемы:

- задержка ответа;
- занятость / отсутствие менеджера в чате;
- отсутствие интеграции с социальными сетями, мессенджерами;
- ограниченность функций данного чата.

Эти проблемы негативно влияют на продвижение услуг компанией в сети Интернет, а также сказываются на конверсии сайта.

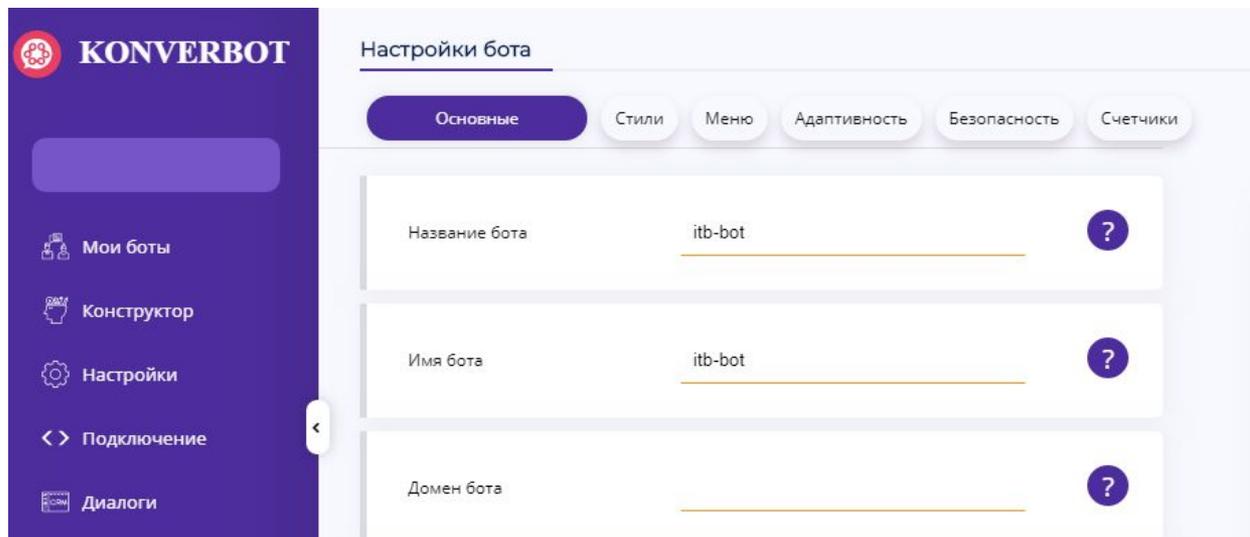


JivoSite на сайте компании

Рекомендации

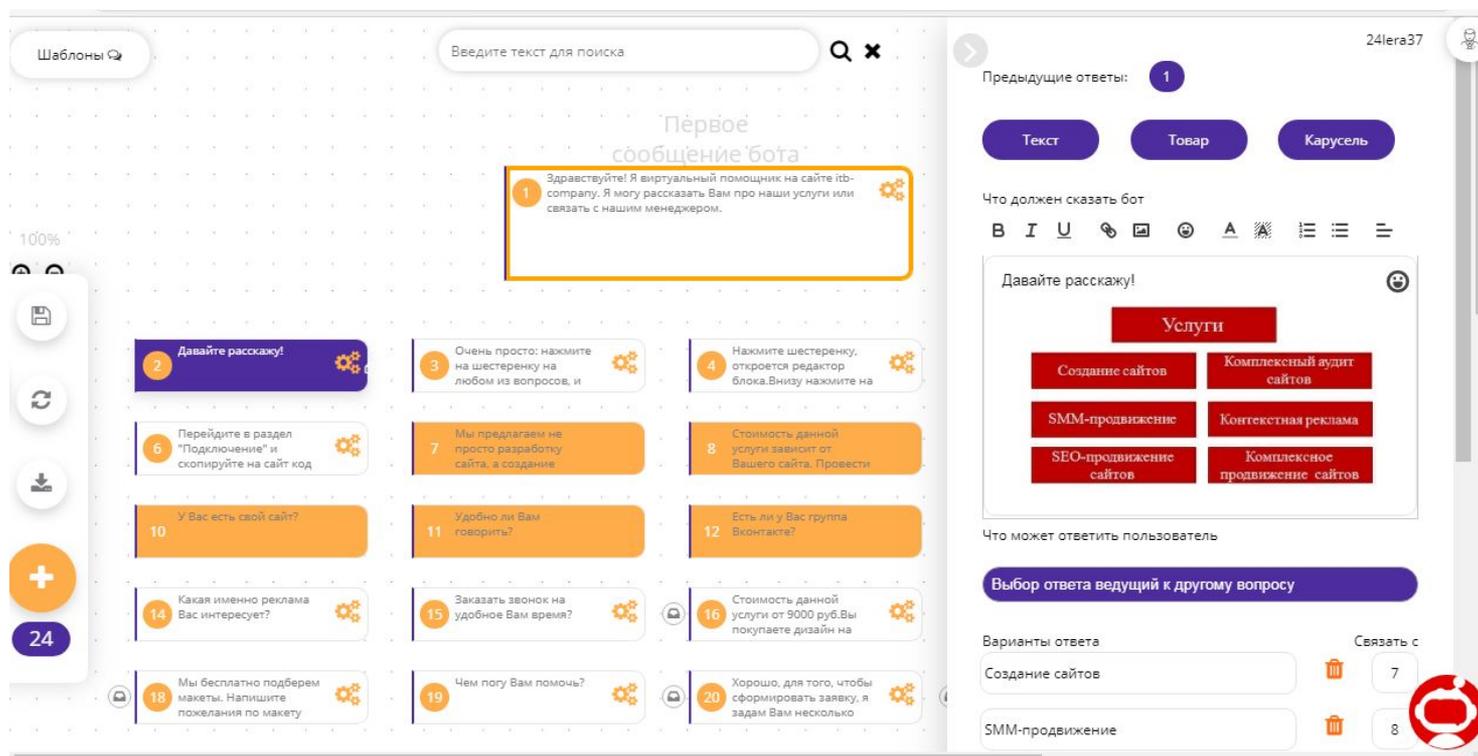
- разработка программы чат-бот для сайта компании;
- интеграция чат-бота с онлайн-чатом и социальными сетями.

Чат-бот – это автоматизированная система для общения с посетителями сайта и потенциальными клиентами. Искусственный интеллект, с помощью которого, бизнес решает глобальные задачи в маркетинге и продажах.



Настройка чат-бота на платформе Konverbot

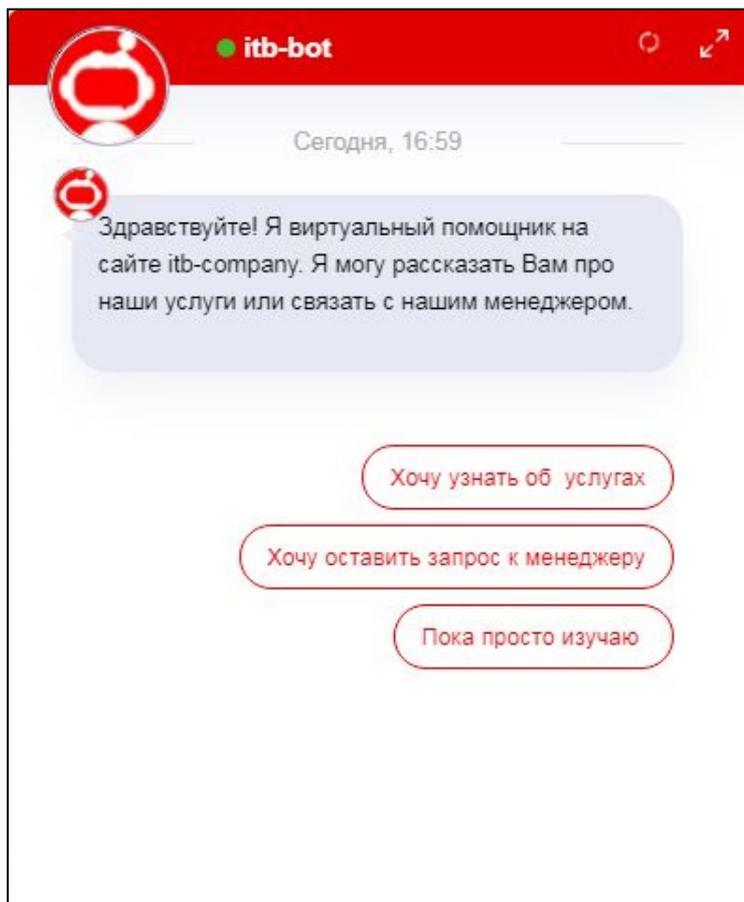
Этапы разработки чат-бота на платформе Konverbot



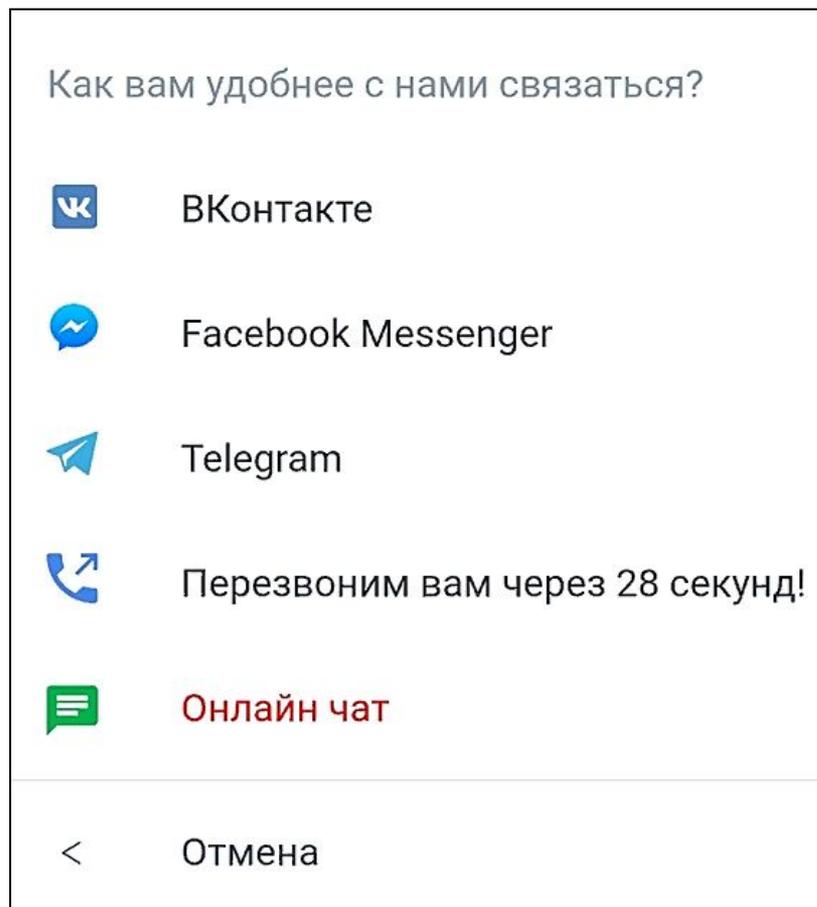
Настройка в разделе «конструктор» на платформе Konverbot

```
<script type="text/javascript"  
src="https://konverbot.net/konverbot-v2/bot_v2.js"></script>
```

Код для встраивания чат-бота на свой сайт в виде виджета

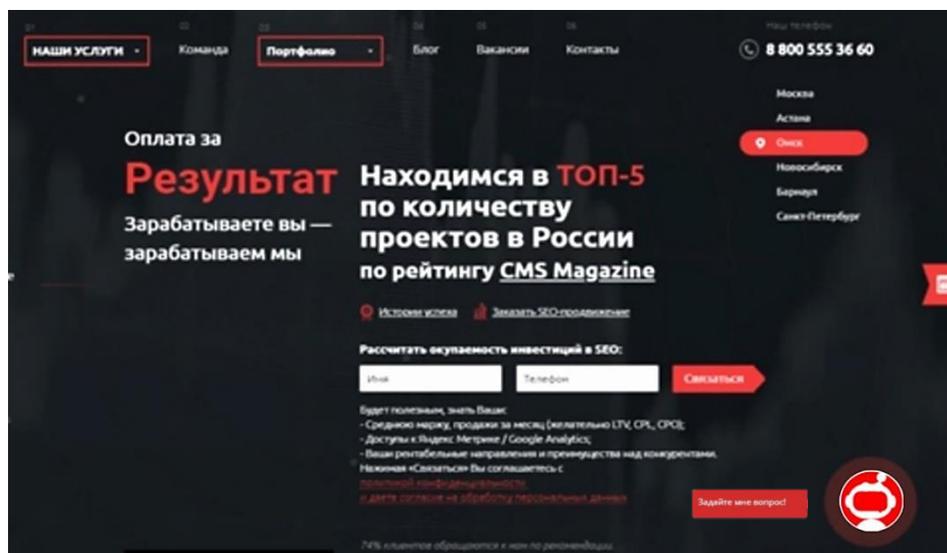
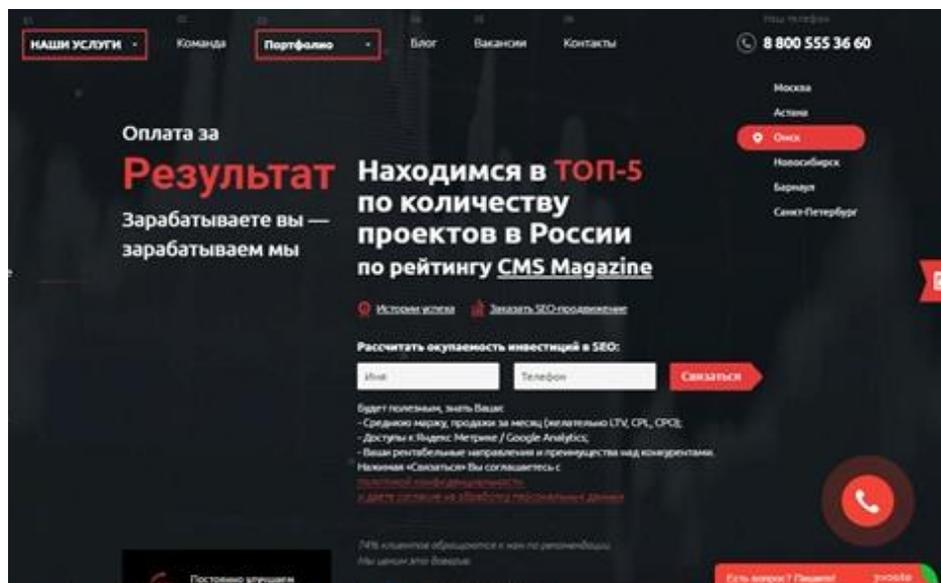


Чат-бота на платформе Konverbot
(тестовая версия)

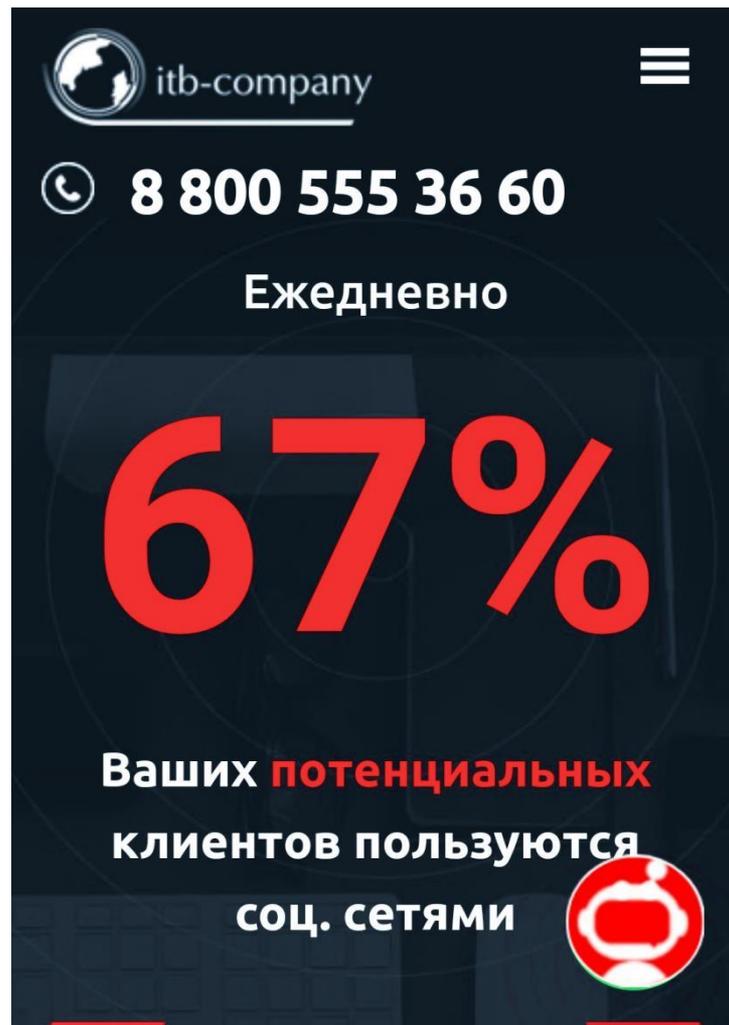
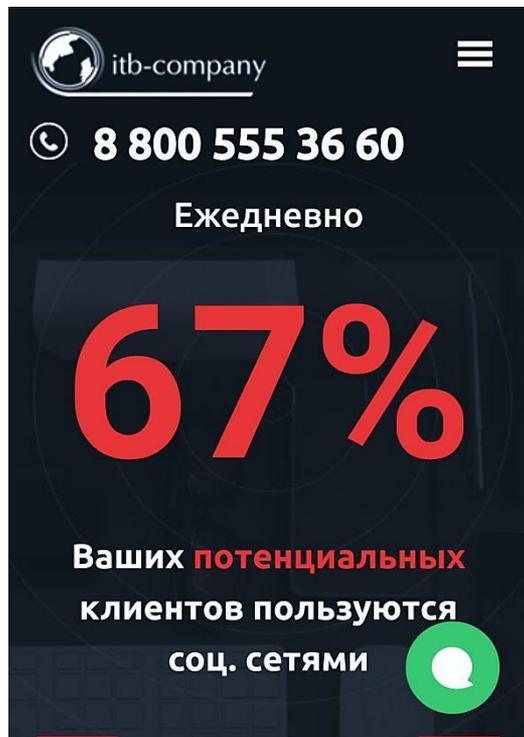


Интеграция с социальными
сетями и мессенджерами

Чат-бот на сайте компании в десктопной версия сайта (тестовый вариант)



Чат-бот на сайте компании в мобильной версии (тестовый вариант)



Экономическая значимость

Чат-бот на платформе Konverbot	Профессиональная версия JivoSite
1900 руб.	2950 руб.
5700 руб.	7104 руб.

- улучшение конверсии сайта;
- повышение скорости и качества обратной связи;
- сокращение расходов;
- удержание старых клиентов.

Выпускная квалификационная работа
(дипломная работа)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ КОМПАНИИ

Выполнила:
Студентка гр.55 Л
Позднякова В.Д.

Руководитель:
к.э.н., доцент кафедры
«Менеджмент, маркетинг и коммерция»
Липкина Е.Д.