

Электронная почта является важным маркетинговым инструментом, она просто незаменима при решении ряда практических задач. Однако при несомненных достоинствах, таких как быстрота доставки и направленность на конкретного получателя, электронное письмо не может удовлетворить всем требованиям полноценного носителя рекламной информации. Сообщение, перегруженное излишним количеством ненужных адресату сведений, может вызвать у него лишь раздражение, в то время как короткая ссылка на веб-сайт, где можно быстро найти все необходимые данные, позволяет электронному собеседнику самому определить желаемый объем информации и наиболее удобное время для ознакомления с ней. Все вопросы, ответы на которые адресат не найдет на странице в Интернете, он сможет задать в ответном письме.

Шевченко О.В., ГГУ (Гродно)

ОРГАНИЗАЦИЯ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Одной из форм организации бизнеса в современной экономике стал аутсорсинг - практика, помогающая компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем снижения себестоимости, повышения качества и надежности выполнения функций, передаваемых аутсорсеру, увеличения приспособляемости к условиям внешней среды, уменьшения инвестиционных рисков, увеличения стоимости брэнда в результате более качественного обслуживания клиентов сторонней специализированной компанией, делегирования второстепенных функций аутсорсерам с целью усиления концентрации внутрикорпоративного внимания на основных целях компании, что дает возможность сфокусироваться на удовлетворении потребностей клиентов и развитии технологий.

Аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства. В отличие от субподряда, аутсорсинг - это не просто вид партнерского взаимодействия, это стратегия управления компанией, которая предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании.

Тенденция увеличения спроса на аутсорсинг в Республике Беларусь схожа с мировой. Потенциальными клиентами аутсорсинговых фирм видятся малые предприятия, ограниченные в ресурсах, крупные компании и банки, которые имеют возможность проведения конкурса с целью отбора наиболее подходящих исполнителей, представительства зарубежных компаний и совместные предприятия, у которых есть опыт использования аутсорсинга, а также государственные организации, заинтересованные в привлечении квалифицированных специалистов.

Шейнов В.П., РИВШ БГУ (Минск)

СКРЫТОЕ УПРАВЛЕНИЕ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

Скрытым управлением является такое управляющее воздействие со стороны инициатора, при котором

- истинная цель инициатора скрывается от адресата;
- афишируется иная цель (привлекательная для адресата).