

За несколько лет проведения этой игры участие в ней приняло более миллиона человек. На сайте «Евроопт» размещены отзывы победителей рекламной игры, согласно которым можно понять, что данный метод стимулирования продаж не только выгоден организации, проводящей подобного рода мероприятия, но и интересен ее участникам.

С недавнего времени в гипермаркетах «Евроопт» на кассе также выдаются скретч-карты для моментального розыгрыша призов. В качестве призов победители рекламной игры могут получить денежные призы в размере 50, 40 и 30 тыс. руб., квартиру в Минске, автомобиль и большое число денежных сертификатов на совершение покупки в сети магазинов «Евроопт».

Таким образом, рекламные игры являются достаточно эффективным средством, стимулирующим покупательский спрос и увеличивающим выручку торговой организации.

А. А. Никитина, В. А. Зеленская
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л.С. Климченя, канд. экон. наук, доцент

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Актуальность заработка в интернете обуславливается общедоступностью, возможностью получать деньги, не покидая собственную квартиру. Ведение личного блога может приносить заработок. Доход блогера не ограничен. Самый популярный вариант — канал с видеоконтентом на YouTube, с которым соперничают TikTok, социальные сети и мессенджеры. Заработок блогера зависит от количества просмотров как самого канала, так и рекламы, которую будут показывать пользователям. В русскоязычной части YouTube платят от 50 центов до 5 дол. США за каждую тысячу просмотров.

Так же работают и соцсети. За размещение информации о товаре рекламодатель платит владельцу аккаунта или канала определенную сумму, поэтому страницы с большим количеством подписчиков приносят хороший заработок. Стоимость рекламы варьируется в зависимости от количества подписчиков и охватов у рекламного аккаунта (в среднем от одного до нескольких сотен тысяч долларов).

Копирайтинг и написание статей. Копирайтер — человек, который занимается написанием оригинальных статей, в том числе рекламой товаров в сети Интернет. Он занимается написанием оригинальных статей, в том числе о рекламируемом товаре. Исполнитель получает или же выбирает заказ на написание оригинальной статьи. За выполнение этого заказа он получает оплату. Наиболее успешными

площадками можно назвать «Адвего», Etxt, Copylancer, а для Республики Беларусь — «Яндекс.Дзен». За написание статьи копирайтеры могут получать от 0,5–1 до 15 дол. США за 1000 символов [1].

SMM-специалист и таргетолог. SMM (Social Media Marketing) — один из инструментов интернет-маркетинга. Суть SMM — привлечение клиентов из социальных сетей. Для продвижения компании чаще всего используют популярные соцсети вроде Instagram или Facebook. Заработок SMM-специалиста зависит от объема работы: за один проект можно получить от 50 до 250 дол. США [1].

Таким образом, заработок в интернете является доступным для многих желающих. Существуют различные варианты заработка, которые позволяют принести хороший доход в кратчайшие сроки. Наиболее оплачиваемыми являются такие, как ведение блога и реклама в социальных сетях, что является достаточно популярным в настоящее время.

Источник

1. Сколько реально может зарабатывать фрилансер? [Электронный ресурс] // Onliner. — Режим доступа: <https://people.onliner.by/2020/01/31/frilansery-4>. — Дата доступа: 17.11.2021.

М. О. Николаева

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО СБЫТУ И ПУТИ ЕЕ АКТИВИЗАЦИИ

Сбыт — это реализация товаров предприятия, включающая в себя систему отношений с внешней сбытовой сетью и потребителями. Система сбыта продукции в рамках маркетинга представляет собой совокупность методов создания новых эффективных каналов продвижения товаров, а также проведение рекламных мероприятий.

При анализе рынка сбыта продукции предприятия целесообразно уделять внимание следующим моментам: основным предприятиям, работающим на рынке; продукции конкурентов; отличительным характеристикам предполагаемых рынков и сегментов рынков; размерам предполагаемого рынка. В связи с тем что система хозяйственных связей должна обеспечивать полноту и устойчивость ассортимента, наиболее полно удовлетворять спрос населения, а также высокие финансово-экономические показатели деятельности, следует расширить сферу договорных отношений с поставщиками и изготовителями товаров, повысить эффективность договоров поставки.