

Інноваційні підходи до маркетингового управління

Сучасні стратегії, омніканальні підходи та кейси світових компаній

Калюжна Юлія Вікторівна

Kalyuzhnaya.ju@gmail.com





Сучасні виклики маркетингу



Зростаюча конкуренція

Споживачі стають все більш вибагливими та інформованими. Вони очікують високої якості продуктів, персоналізованого сервісу та миттєвої реакції на їхні потреби.



Цифрова трансформація

Необхідність швидко адаптуватись до цифрових трендів стала критичною. Компанії повинні постійно оновлювати свої технології та підходи до взаємодії з клієнтами.



Персоналізація

Важливість індивідуального підходу до кожного клієнта зростає до безпрецедентного рівня. Масові кампанії поступаються місцем таргетованим стратегіям.

Сучасний маркетинг вимагає від компаній не просто реагувати на зміни, а передбачати їх та формувати нові тренди на ринку.

Інноваційні маркетингові стратегії 2024-2025 років

01

Контент-маркетинг та SMM

Акцент на створення якісного контенту та активне просування в соціальних мережах. За даними Ланет CLICK, це найефективніший спосіб залучення аудиторії.

03

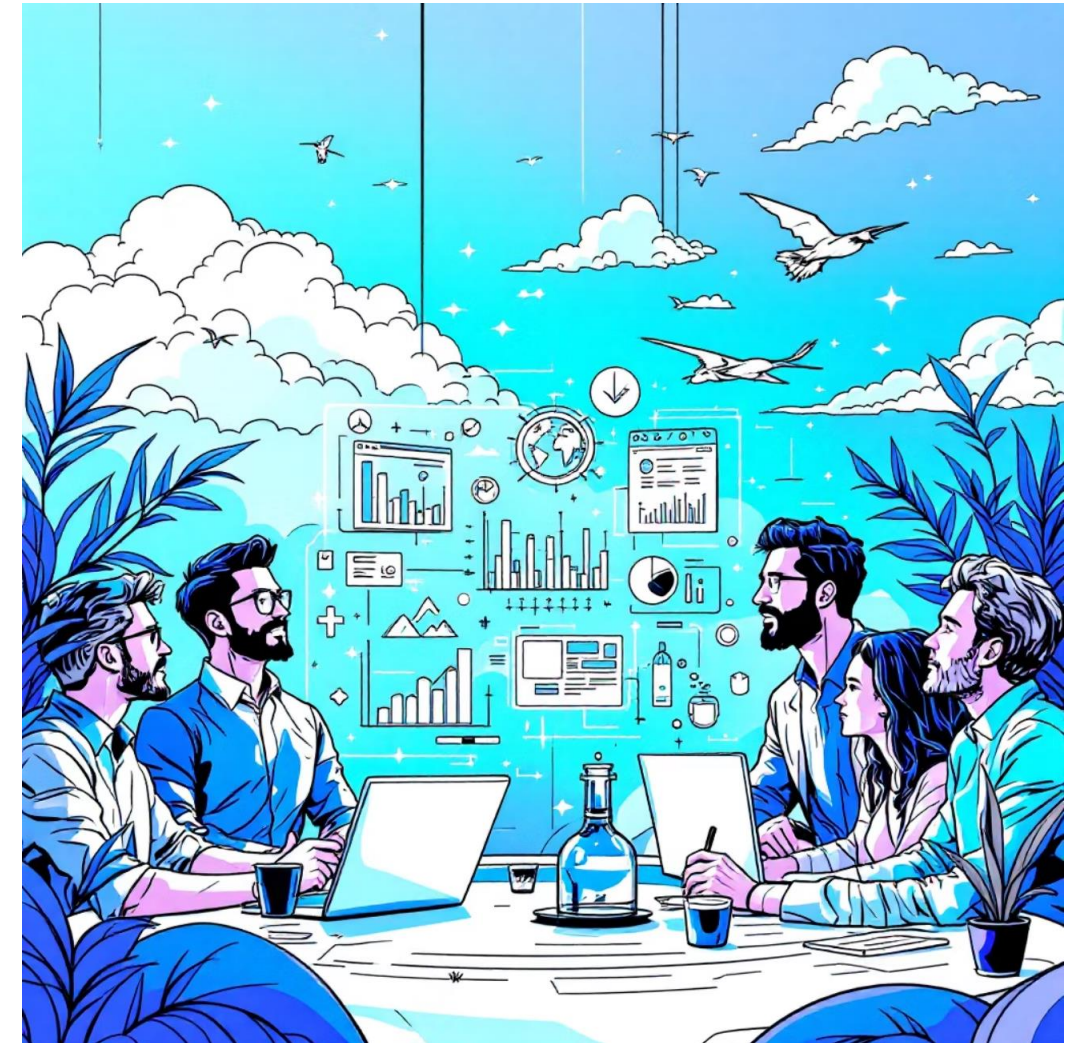
Партнерство з Tech-гігантами

Співпраця з Google та Meta відкриває доступ до новітніх інструментів аналітики, автоматизації та таргетингу для максимальної ефективності кампаній.

02

SEO з командним підходом

Використання пошукової оптимізації з залученням міждисциплінарних команд для посилення позицій у пошукових системах та підвищення видимості бренду.



Інтеграція цих підходів створює синергію, яка дозволяє досягати вражаючих результатів у залученні та утриманні клієнтів.

Оmnіканальний маркетинг: що це і чому це працює



Оmnіканальний підхід забезпечує єдину, безшовну взаємодію з клієнтом через всі точки контакту. Приклад: таргетування за геолокацією для локального ритейлу дозволяє надсилати персоналізовані пропозиції, коли клієнт знаходиться поблизу магазину.

89%

Утримання клієнтів

Компанії з оmnіканальною стратегією утримують на 89% більше клієнтів

3x

Зростання продажів

Середнє збільшення продажів при впровадженні оmnіканального підходу

73%
Перевага клієнтів

Споживачів віддають перевагу брендам з оmnіканальним досвідом



Кейси успішного впровадження інновацій

Розглянемо три вражаючі приклади того, як інноваційні маркетингові підходи трансформували бізнес компаній у різних сферах. Ці кейси демонструють силу креативності, технологій та глибокого розуміння потреб аудиторії.



Ритейл

Інфлюєнс-маркетинг



AI в рекламі

Персоналізація контенту



Креативний маркетинг

Руйнування стереотипів

Кейс 1: Ритейл – святкування Дня народження мережі



Стратегія кампанії

Великий ритейлер запустив масштабну кампанію на честь Дня народження мережі, використовуючи інфлюєнс-маркетинг та UGC-контент (User Generated Content). Залучення лідерів думок дозволило створити автентичний контент, який резонував з аудиторією.

800K

40%

67%

Кейс 2: AI в рекламі – Rask AI на Spotify

- 1 — Інновація
Створення перших AI-генерованих аудіооголошень для тестування різних мовних версій
- 2 — Тестування
Порівняння ефективності іспанської та англійської версій реклами
- 3 — Результат
Іспанська версія показала на 36% вищий CTR
- 4 — Масштабування
Впровадження AI для створення контенту різними мовами

Синергія людини та AI – ключ до успіху. Штучний інтелект дозволяє масштабувати виробництво контенту без втрати якості, водночас людська креативність забезпечує стратегічне мислення та емоційний зв'язок з аудиторією.

❏ **Важливо:** Rask AI продемонстрував, що локалізація контенту за допомогою AI не просто економить ресурси, але й покращує результати через здатність швидко адаптувати повідомлення під культурні особливості різних аудиторій.



Кейс 3: Liquid Death – нестандартний маркетинг у США



Руйнування стереотипів

Бренд води Liquid Death повністю зламав традиційні уявлення про маркетинг у категорії напоїв. Використовуючи сатиричні кампанії та естетику рок-культури, компанія створила унікальний імідж.

Екологічна місія

Кампанія #DeathToPlastics акцентує увагу на боротьбі з пластиковим забрудненням. Використання алюмінієвих банок замість пластикових пляшок стало ключовим елементом позиціонування.

Провокативний стиль

Агресивний брендинг та нестандартна комунікація виділили Liquid Death серед конкурентів. Сатиричні відео та співпраця з рок-музикантами створили культ навколо бренду.

Вражаючі результати

Продажі досягли \$130 млн у 2022 році, а прогнози на 2023 рік обіцяли подвоєння цих показників. Бренд довів, що креативність окупається.



Ключові уроки для маркетингового управління

Клієнтоорієнтованість

Інновації мають бути спрямовані на реальні потреби клієнтів. Персоналізація стає не перевагою, а необхідністю для успіху на ринку.

Оmnіканальність

Створення цілісного досвіду через усі точки контакту підвищує лояльність та збільшує lifetime value клієнта.

AI та аналітика

Використання штучного інтелекту та глибокої аналітики для оптимізації кампаній дозволяє приймати обґрунтовані рішення.

Креативність і сміливість

Нестандартні підходи та сміливі комунікації – шлях до виділення на перенасиченому ринку та створення емоційного зв'язку.

 Пам'ятайте: Успішні компанії не просто впроваджують інновації заради інновацій. Вони стратегічно вибирають технології та підходи, які посилюють їхню унікальну цінність та резонують з їхньою цільовою аудиторією.

Майбутнє маркетингу – інновації та інтеграція



Постійне оновлення

Регулярне оновлення стратегій відповідно до нових трендів та технологій.
Гнучкість стає ключовою компетенцією маркетингових команд.



Інтеграція підходів

Поєднання технологій, творчості та глибокого розуміння потреб клієнта створює синергію для досягнення бізнес-цілей.



Впровадження інновацій

Час діяти: почніть впроваджувати інноваційні підходи у вашому бізнесі вже сьогодні, щоб залишатися конкурентоспроможними завтра.

Успіх у сучасному маркетингу не залежить від розміру бюджету. Він залежить від здатності швидко адаптуватися, експериментувати та вчитися на помилках. Компанії, які розуміють це, будуть лідерами ринку завтрашнього дня.

