

**ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДВИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**

Плеханов Никита Викторович, студент

Мартинович Дарья Сергеевна, студент

Хмельницкая Екатерина Васильевна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Plekhanov Nikita Viktorovich, student

Martinovich Daria Sergeevna, student

Khmielnitskaya Katsiaryna Vasilievna, khmelnitskaia.e@polessu.by

Polesky State University

Аннотация. В статье рассмотрена специфика продвижения бухгалтерских услуг в социальных сетях, в соответствии с рыночными характеристиками исследуемого рынка и маркетинговыми особенностями, характерными для сферы услуг.

Ключевые слова: продвижение бухгалтерских услуг, реклама бухгалтерских услуг, продвижение в социальных сетях, целевая аудитория, социальные сети, аккаунт.

Реклама бухгалтерских услуг в социальных сетях имеет высокую актуальность в настоящее время. Социальные сети являются одним из самых популярных и эффективных каналов коммуникации между компаниями и их потенциальными клиентами.

Бухгалтерским фирмам приходится несладко. Сервисы все время отбирают клиентов, у которых простой бухгалтерский учет и которые не готовы много платить. А штатные специалисты удерживают компании с большим документооборотом и плохо выстроенными процессами, когда специалист должен присутствовать в офисе, чтобы работать с документами [1, с.23].

Чтобы выдержать конкуренцию, компании пытаются как можно сильнее снизить цены на свои услуги и стандартизировать их. Они формально подходят к операциям и просто отражают их на счетах, не вникая, насколько эти операции уместны, юридически корректны.

Бухгалтерские услуги, как правило, не являются первоочередными для большинства компаний и предпринимателей. Однако, когда возникает необходимость в этих услугах, люди ищут информацию в интернете. И социальные сети, в частности, Facebook, Instagram, LinkedIn, могут быть идеальным местом для продвижения бухгалтерских услуг.

Современный бизнес невозможен без эффективной рекламы. Сегодня социальные сети стали для компаний одним из ключевых каналов продвижения. Реклама бухгалтерских услуг в социальных сетях обладает рядом преимуществ, которые позволяют компаниям получать большее число клиентов (таблица).

Таблица – Преимущества продвижения бухгалтерских услуг

| Преимущества продвижения | Характеристика |
|----------------------------------|--|
| Нацеленное рекламное воздействие | Благодаря точной подборке целевой аудитории можно предлагать свои услуги только тем, кто потенциально поможет увеличить прибыль. |
| Целевая аудитория | Одним из важных преимуществ рекламы бухгалтерских услуг в социальных сетях является возможность выбрать целевую аудиторию для показа рекламного материала. Компании имеют возможность определять все параметры потенциальных клиентов, от возраста и пола до интересов и места жительства. Так как не все пользователи социальных сетей могут быть потенциальными клиентами бухгалтерских услуг, выбор целевой аудитории помогает минимизировать риски потери времени и денег. |
| Легкая демонстрация | Социальные сети позволяют компаниям создавать яркие визуальные и текстовые объявления, которые могут легко вызвать интерес целевой аудитории. Кроме того, реклама бухгалтерских услуг может содержать полезные советы и рекомендации, которые помогут убедить потенциальных клиентов в компетентности компании. |
| Высокие конверсии | Реклама бухгалтерских услуг в социальных сетях обладает более высокой конверсией по сравнению с другими каналами продвижения. Это связано с тем, что рекламное объявление появляется перед пользователем в момент, когда он активен и готов взаимодействовать с рекламой. Компаниям следует уделять большое внимание составлению качественного контента рекламы, который сразу же заинтересует потенциального клиента. |
| Меньшие затраты на рекламу | Рекламодатели могут самостоятельно установить бюджет на рекламную кампанию и контролировать расходы в режиме реального времени. Более того, рекламу можно остановить или настроить ее для большей эффективности в любое время. |

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2, с.51]

В целом, реклама бухгалтерских услуг в социальных сетях полезна не только для привлечения новых клиентов, но и для создания позитивного имиджа компании. Более того, эффективная ре-

кламная кампания позволяет увеличить продажи, получая более высокий ROI (возврат на инвестиции).

Продвижение бухгалтерских услуг в социальных сетях имеет большую актуальность в настоящее время, так как все больше людей и компаний используют социальные сети для поиска информации и услуг. Кроме того, социальные сети позволяют бухгалтерам установить более тесный контакт с потенциальными клиентами, что может привести к увеличению числа заказов и улучшению имиджа компании.

Одним из главных преимуществ продвижения бухгалтерских услуг в социальных сетях является возможность привлечения новых клиентов и удержания старых. Бухгалтеры могут использовать социальные сети для публикации своих услуг и привлечения внимания к своей компании. Они могут также использовать социальные сети для общения с клиентами, отвечая на их вопросы и предоставляя им информацию о своих услугах.

Важно обратить внимание на аккаунт в социальных сетях, так как у предпринимателей предвзятое отношение к бухгалтерскому учету. С одной стороны, предприниматель не может доверять первому встречному и важно, чтобы специалист был высококвалифицированным кадром среди конкуренции. С другой стороны, мало кто из предпринимателей готов разбираться в нюансах бухгалтерского учета, поэтому часто выбирают по количеству подписчиков, наполнению аккаунта, по отзывам, первому впечатлению от аккаунта и симпатичному визуалу.

Поэтому важно, чтобы бухгалтер умел доносить и говорить на понятном языке для целевой аудитории, например, не загружать большими текстами про налоги.

Для более корректного создания аккаунта бухгалтерских услуг, важно следовать основным этапам продвижения в социальных сетях (рисунок.1).



Рисунок – Этапы продвижения бухгалтерских услуг в социальных сетях

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2, с.54]

Продвижение бухгалтерских услуг в социальных сетях является актуальной задачей, решение которой выступает условием увеличением объема продаж. Продвижение основано на рекомендациях. Поддержание качественной репутации и имиджа страницы во многом зависит от количества и характера полученных рекомендаций относительно предложенных услуг.

Не только постоянная реклама и частое написание постов играет роль в привлечении целевой аудитории. Сейчас наиболее доверительным отношением обладает тот аккаунт, который чаще всего рекомендуется. И не только с помощью навязанной рекламы, но и связанных с этой страницей людьми. Чем больше качественных рекомендаций и проверенных источников имеет бухгалтерский аккаунт, тем выше его настоящая и будущая популярность среди потенциальных клиентов.

Наконец, продвижение бухгалтерских услуг в социальных сетях может помочь увеличить продажи и доходы компании. Бухгалтеры могут использовать социальные сети для рекламы своих

услуг и привлечения новых клиентов. Они также могут использовать социальные сети для продвижения своих продуктов и услуг, таких как онлайн-курсы и консультации.

Таким образом, продвижение бухгалтерских услуг в социальных сетях имеет большую актуальность и может помочь бухгалтерам привлечь новых клиентов, улучшить имидж компании и увеличить продажи и доходы.

Список использованных источников

1. Беквин, Г. Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг / Г. Беквин. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 220 с.
2. Бурменко, Т.Д. Сфера услуг. Экономика, менеджмент, маркетинг. Практикум. Учебное пособие / Т.Д. Бурменко. – М.: КноРус, 2009. – 511 с.