

УДК 330.341.1

*Вальковець А.С.,
викладач кафедри економіки та управління бізнесом,
Вальковець В.І.,
здобувач вищої освіти,
Рівненський державний гуманітарний університет*

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ВЕДЕННІ БІЗНЕСУ

Останнє десятиліття характеризується стрімким розвитком цифрових технологій у всіх сферах життя людини. Не є виключенням і бізнес, який все частіше відходить від традиційних форм і проходить трансформацію до більш сучасних, прогресивних і досить ефективних форм функціонування.

Використання цифрових інструментів у веденні бізнесу є дуже важливим у сучасному світі. Ці інструменти дозволяють підвищити ефективність бізнес-процесів, залучити нових клієнтів та посилити конкурентоспроможність компанії. Серед цифрових інструментів, які можуть бути використані у бізнесі, можна виділити онлайн-маркетинг, аналітику даних, електронну комерцію, спеціалізовані програмні продукти для обліку та управління, а також інші інструменти, які сприяють автоматизації різних процесів у компанії.

Онлайн-маркетинг - це сукупність інструментів і стратегій для просування товарів або послуг в Інтернеті. Це може включати в себе рекламу в пошукових системах, соціальних мережах, контент-маркетинг, електронну поштову розсилку та інше. Застосування онлайн-маркетингу в бізнесі дозволяє досягти більшої аудиторії, підвищити впізнаваність бренду та збільшити продажі через Інтернет.

Аналітика даних відіграє вирішальну роль у бізнесі різних галузей. Аналізуючи великі набори даних, компанії можуть отримати цінну інформацію про поведінку клієнтів, ринкові тенденції та операційну ефективність. Потім ця інформація може бути використана для прийняття обґрунтованих рішень, які сприятимуть розвитку та успіху бізнесу.

Серед поширених застосувань аналітики даних у бізнесі:

1. Сегментація клієнтів: аналіз даних про клієнтів для сегментації клієнтів на основі поведінки, уподобань і демографічних показників, що дозволяє компаніям пристосовувати свої маркетингові стратегії та пропозиції до конкретних сегментів клієнтів.

2. Прогнозна аналітика: використання історичних даних і статистичних алгоритмів для прогнозування майбутніх тенденцій і результатів, допомагаючи підприємствам передбачати зміни ринку, оптимізувати рівень запасів і визначати потенційні ризики або можливості.

3. Операційна ефективність: аналіз даних про бізнес-операції, ланцюжки поставок і робочі процеси для виявлення вузьких місць, неефективності та областей для вдосконалення, зрештою, підвищення продуктивності та зниження витрат.

4. Дослідження ринку: використання аналітики даних для відстеження галузевих тенденцій, моніторингу діяльності конкурентів і збору інформації про вподобання споживачів, що дозволяє підприємствам приймати стратегічні рішення та випереджати конкурентів.

Загалом застосування аналітики даних у бізнесі може призвести до покращення процесу прийняття рішень, підвищення продуктивності та конкурентної переваги на ринку.

Електронна комерція, або e-commerce, дозволяє бізнесам продавати товари та послуги через Інтернет. Це відкриває безліч можливостей для підприємств будь-якого масштабу. За допомогою електронної комерції компанії можуть залучати нових клієнтів, зростати у власному регіоні та за його межами, спрощувати процес покупки для споживачів та ефективно управляти запасами. Застосування електронної комерції в бізнесі є надзвичайно важливим у сучасному цифровому світі, де онлайн-присутність може вирішити майбутнє успіху компанії.

Спеціалізовані програми для бухгалтерського обліку та менеджменту в бізнесі є необхідними інструментами для ефективної роботи. Ці програми допомагають підприємствам відстежувати свої фінансові операції, керувати запасами, оптимізувати процеси та приймати обґрунтовані рішення. Деякі популярні бухгалтерські програми включають QuickBooks, Xero та Sage, тоді як програмне забезпечення для керування, як-от SAP та Oracle, допомагає підприємствам оптимізувати свою діяльність. Використовуючи ці спеціалізовані програми, компанії можуть підвищити свою продуктивність, покращити свої можливості прийняття рішень і залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Цифровий спосіб ведення бізнесу має багато переваг, серед яких:

1) швидке зростання доходів за рахунок виходу на регіональний та світовий ринки;

2) поліпшення відносин із клієнтами, які часто вимірюються вищим показником лояльності;

3) скорочення часу виходу на ринок;

4) швидке зростання прибутку за рахунок покращення доходів та оптимізації витрат;

Підприємства, які інвестують у цифрові технології та ІТ-рішення легко адаптуються до нових викликів та неочікуваних подій. Цифровий формат ведення бізнесу дозволяє їм швидко реагувати на ринкові зміни, роблячи їх більш стійкими.

Список використаних джерел:

1. Головачов І. А. Стратегії цифрового маркетингу підприємства. Інтернаука: міжнар. наук. журнал. Серія: Економічні науки. 2023. № 2. С. 95–100. DOI: 10.25313/2520-2294-2023-2-8658.

2. Шатілова О. В., Шишук Н. О. Цифрові інструменти інноваційного розвитку бізнес-організації. Проблеми економіки. 2020. № 4 (46). С. 249–255.

УДК 004.738.5:338.48

Вовчанська О.М.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу,

Львівський торговельно-економічний університет,

Іванова Л.О.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та менеджменту,

Шамов А.О.,

здобувач третього рівня вищої освіти,

Львівський державний університет фізичної культури

імені Івана Боберського

ВИКОРИСТАННЯ ChatGPT ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ТА ТУРИЗМУ

Цифрові технології є невід’ємною складовою забезпечення стійкості туристично-готельної індустрії, підвищення якості туристичних та готельних послуг з урахуванням сучасних вимог споживачів.