

Довідка
про впровадження результатів дослідження
здобувача вищої освіти
Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій
Дергачова Олега Ігоровича
на тему «Маркетингова діяльність підприємства в умовах цифрової
трансформації»

Результати дослідження Дергачова Олега пройшли апробацію та прийняті до впровадження у практичну діяльність ТОВ «ВІСЕН УКРАЇНА», а саме:

1) Розроблено та впроваджено концепцію цифрової маркетингово-комерційної системи (сайт/канали → аналітика → CRM → комунікації) для підвищення керованості маркетингу та узгодження роботи маркетингу і продажів.

2) Впроваджено CRM-ядро на базі Zoho CRM як «єдине джерело правди» для обліку та кваліфікації звернень: реалізовано механізми MQL/SAL/SQL, налаштовано пайплайни за сегментами, автоматичне фіксування джерел і UTM-міток, що забезпечило прозорість процесів, скорочення часу реакції та зменшення втрат звернень.

3) Створено керовані точки конверсії (лендінг та інтернет-магазин), інтегровано канали збору лідів, налагоджено подієву веб-аналітику (GA4, UTM-атрибуція) та базову звітність, що перевело маркетингові активності з епізодичних у системну керовану модель.

4) За результатами оцінювання ефективності після реалізації заходів зафіксовано позитивну динаміку ключових показників: CPL зменшився більш ніж удвічі, трафік на сайт зріс понад 170%, взаємодії з контентом — на 50%, кількість ключових подій (конверсій) — у 16 разів; органічний трафік із пошуку підвищився на 168%, а із соціальних мереж — майже втричі.

Таким чином, отримані здобувачем науково-практичні результати дослідження прийняті до практичного застосування ТОВ «ВІСЕН УКРАЇНА», а результати їх апробації підтвердили практичну цінність запропонованих рішень.

Директор

ТОВ «ВІСЕН УКРАЇНА»

