

Ким М., Дальневосточный федеральный университет, Владивосток

Научный руководитель: Курасова Е.А., доцент кафедры Финансы и кредит ШЭМ ДВФУ

Актуальность темы и постановка проблемы

Социальные сети не так давно вошли в жизнь современного общества. Если раньше они служили для общения и были способом для обмена информацией между людьми, то в настоящее время они служат одними из главных площадок для развития своего бизнеса.

Молодёжная предпринимательская деятельность обладает потенциалом повышения уровня инновационности экономики России. По данным социального опроса 30% людей в возрасте до 23 лет заинтересованы в открытии собственного дела, а 26% всех бизнесменов в России - люди до 30 лет. Молодёжь быстрее привыкает к формирующимся условиям и отличается от людей другого возрастного диапазона своей креативностью мышления. Именно поэтому на развитие молодёжного предпринимательства делается большой уклон. Молодое поколение в большей степени использует информационные технологии для развития своего бизнеса. А социальные сети являются незаменимым помощником для продвижения товаров и услуг.

Цель работы

Рассмотреть как социальные сети влияют на развитие молодёжного предпринимательства.

Базовые сведения

Все те, кто стремится к успешному развитию своего бизнеса не могут игнорировать тот факт, что необходимо взаимодействовать с социальными сетями. Их популярность сегодня настолько велика, что более подходящее рекламное поле для продвижения товаров и услуг не найти. Установлено, что среднестатистический пользователь проводит в социальных сетях чуть больше двух часов в сутки, более 500 млн человек зарегистрированы в Инстаграм, из них больше половины посещает свою страничку ежедневно. Для любого предпринимателя с целью расширения своего бизнеса выгодно привлечь к своей деятельности как можно больше внимания. Для этого и используют социальные сети. С их помощью можно:

1. Увеличить прибыль. Для этого предприниматель пользуется возможностями сетевой рекламы для успешного привлечения клиентов.
2. Популяризовать свою торговую марку.
3. Поддерживать заинтересованность в бизнесе у постоянных клиентов и привлекать новых. Для этого используется организация промо-акций.
4. Создать и поддерживать свою репутацию
5. Расширить сферу влияния

И это только малая часть того как социальные сети могут помочь в развитии предпринимательской деятельности.

Результаты

По результатам исследования было получено, что социальные сети являются активным способом развития бизнеса, особенно у молодого поколения. Продвижение товаров и услуг в соцсетях пользуется большим успехом и зачастую является основным способом для привлечения клиентов. С каждым днём количество предпринимателей, использующих социальные площадки для своего бизнеса, растёт, а те в свою очередь придумывают всё больше вариантов для помощи в развитии.

Автор: Ким М.

Научный руководитель: Курасова Е.А.