ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ EVENT-МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дарья ВЫШКОВСКАЯ,

студентка, 3 курс, Факультет Экономических Наук,
Государственный Университет Молдовы

CZU: 658.8:005.591.6 E-mail:dashavishkovskaia@gmail.com

In the context of informational oversaturation, traditional advertising loses its effectiveness. Event marketing becomes a powerful tool that helps create an emotional connection with consumers, build brand loyalty, and enhance recognition. This paper explores the application of event marketing technologies at "Victiana" SRL, a leading company in Moldova's security systems market.

В условиях информационного перенасыщения традиционные методы рекламы теряют свою эффективность, а потребители все чаще стремятся к получению эмоционального опыта и прямого взаимодействия с брендом. В связи с этим event-маркетинг становится важнейшим инструментом продвижения, который позволяет не только укрепить имидж компании, но и сформировать устойчивую лояльность аудитории. В данной статье рассматривается применение технологий event-маркетинга в деятельности предприятия «Victiana» SRL — одного из лидеров молдавского рынка в сфере систем безопасности и дистрибуции продукции HIKVISION.

Событийный маркетинг как часть интегрированных коммуникаций включает в себя организацию специальных мероприятий, ориентированных на целевую аудиторию: от выставок, презентаций и тренингов до онлайн-акций и виртуальных событий с использованием современных технологий — VR, AR, чат-ботов, мобильных приложений. Главной целью таких мероприятий является формирование эмоциональной вовлеченности, повышение узнаваемости бренда и стимулирование потребительского интереса.

Компания **«Victiana» SRL**успешно применяет данные инструменты в своей деятельности. В структуре компании действует отдел маркетинга, состоящий из 8 специалистов, отвечающих за визуальный стиль бренда, полиграфическую продукцию, наружную рекламу, участие в специализированных мероприятиях и взаимодействие с аудиторией.

Значительное внимание уделяется созданию уникального фирменного стиля, контенту в социальных сетях, организации клиентских мероприятий и активной PR-деятельности.

Рис. 1. Логотип «Victiana» SRL

Источник: Официальный сайт VictianaSRL



Рис.2. Клиенты «Victiana» SRL - государственные учреждения Молдовы

Источник: «Victiana» SRLОфициальные юридические данные

Компания принимает участие в профессиональных выставках, проводит презентации новой продукции и обучающие семинары, в том числе для государственных учреждений и B2B-партнеров.



Рис.3. Выставка ECO&GREEN EXPO

Источник: Moldexpo, г. Кишинэу

Применение технологий event-маркетинга позволяет компании достигать высоких показателей вовлеченности клиентов, формировать долгосрочные связи и усиливать свое конкурентное преимущество. Участие в тематических форумах, а также организация собственных мероприятий привели к укреплению деловых связей и расширению клиентской базы. Такие мероприятия стали действенным способом донесения ценностей компании до широкой аудитории.

В данной работе рассматриваются возможные направления улучшения организации event-мероприятий. В частности, подчеркивается важность активного использования цифровых каналов для продвижения событий. В качестве примера предлагается расширить присутствие мероприятий на популярных онлайн-платформах, таких как afisha.md, point.md и других ресурсах с широкой аудиторией. Это позволит охватить большее количество потенциальных участников и повысить информированность о мероприятиях. Кроме того, внимание уделяется необходимости преодоления языковых барьеров, что особенно актуально в многоязычной среде. Для этого рекомендуется внедрение мультиязычного контента и обеспечение перевода ключевой информации на основные используемые в регионе языки. Еще одним предложенным направлением развития является проведение гибридных мероприятий, совмещающих офлайн-формат с возможностью онлайн-участия. Такой подход делает события более доступными для широкой аудитории, включая тех, кто не может присутствовать физически, и способствует расширению охвата и вовлеченности.

Также предлагается активнее использовать возможности онлайн-аналитики и мобильных платформ для повышения эффективности и качества обратной связи.

Таким образом, применение современных технологий event-маркетинга позволяет не только эффективно продвигать продукцию и услуги, но и выстраивать эмоционально насыщенные отношения с потребителями. Опыт компании «Victiana» SRL подтверждает, что стратегически выстроенная событийная активность способствует повышению эффективности маркетинга, укреплению позиции бренда на рынке и росту доверия со стороны клиентов.

Библиография:

1. GPeC Republica Молдова 2023: важное событие в сфере электронной коммерции и цифрового маркетинга. https://monitorul.fisc.md/en/gpec-republica-moldova-2023-cel-mai-important-eveniment-e-commerce-si-digital-marketing/
2. «Victiana» SRL. Официальный сайт. https://victiana.md/
3. «Victiana» SRLОфициальные юридические данные. https://b2bhint.com/ru/company/md/victiana-srl--1005600018410

Recomandat
***Alexandr CEAIKOVSKII**, dr., conf. univ.*