

სოციალურ ქსელ “YouTube“-ის გავლენა სტარტაპ ბიზნესის გაყიდვების ზრდაზე

ხათუნა მარკოიძე

*სამაგისტრო ნაშრომი წარდგენილია ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ბიზნესის, განათლებისა და ტექნოლოგიების ფაკულტეტზე
მაგისტრატურის ხარისხის მინიჭების მოთხოვნების შესაბამისად*

პროგრამა: ბიზნესის ადმინისტრირება: მენეჯმენტი

სამეცნიერო ხელმძღვანელი: გივი ჭანუყვაძე, ასოცირებული პროფესორი

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი
თბილისი, 2021

განაცხადი

როგორც წარდგენილი სამაგისტრო ნაშრომის ავტორი, ვაცხადებ, რომ ნაშრომი წარმოადგენს ჩემს ორიგინალურ ნამუშევარს და არ შეიცავს სხვა ავტორებისადმი აქამდე გამოქვეყნებულ, გამოსაქვეყნებლად მიღებულ ან/და დასაცავად წარგენილ მასალებს, რომლებიც ნაშრომში არ არის მოხსენიებული ან ციტირებული სათანადო წესების შესაბამისად.

ხათუნა მარკოიძე

19.06.2021

აბსტრაქტი

მოცემული კვლევის მიზანს წარმოადგენს, განვსაზღვრო და ავლწერო თუ რა გავლენას ახდენს სოციალური ქსელი “YouTube” სტარტაპ ბიზნესის გაყიდვების ზრდაზე.

სტარტაპ ბიზნესი ცნობილია ბიზნესის განვითარების ახალი ტექნიკის შემუშავებით, მარკეტინგული სტრატეგიებით და ბრენდების ცნობიერების ამაღლებით მომხმარებლებში. გაყიდვების ზრდა რთული ამოცანაა ყველა სტარტაპ ბიზნესისთვის. ყოველდღიურად ათასობით სტარტაპ იდეა იბადება, თუმცა მათი უმრავლესობა პირველივე ნაბიჯების გადადგმისას წყვეტს არსებობას. საწყის ეტაპზე სტარტაპერებს ესაჭიროებათ დახმარება რათა გააცნოს პოტენციურ მომხმარებელს და წარუდგინოს ის პროდუქტი თუ მომსახურება რასაც სთავაზობს მომხმარებელს, შემდგომ მოიპოვოს მათი ნდობა, და რა თქმა უნდა დაიმკვიდროს ადგილი ბაზარზე.

თანამედროვე ტექნოლოგიაში წინსვლისა და ონლაინ ვიდეოების მკვეთრად გაზრდილი მოთხოვნის გათვალისწინებით, ყველაზე ეფექტური, მოსახერხებელი და მარტივად საკომუნიკაციო არხი “YouTube” აღმოჩნდა, ეს არის საუკეთესო მარშრუტი მომხმარებელთან ეფექტური და ოპტიმალური კომუნიკაციისთვის. ეს პლატფორმა ეხმარება სტარტაპ ბიზნესს, რათა გააცნოს თავიანთი პროდუქტი თუ მომსახურება, მოიპოვოს ნდობა და შეინარჩუნოს მომხმარებელი პატარ-პატარა სახალისო და გასართობი ვიდეოების შინაარსით.

კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ სოციალური მედიის ქსელ „YouTube“- ს შეუძლია სტარტაპების გაყიდვების მოცულობის გრძელვადიანი ზრდა უზრუნველყოს, ვინაიდან სტარტაპერებს აქვთ შეზღუდული რესურსები და ბიუჯეტი; ამიტომ, სწორი არჩევანი სოციალური მედიის ქსელ „YouTube“- ს გამოყენებაა ბრენდის პოპულარიზაციისთვის ძალიან მცირე ფინანსური ხარჯებით. **ძირითადი საძიებო სიტყვები:** სტარტაპი, ბიზნესი, მომხმარებლები, გაყიდვების ზრდა.

Abstract

The purpose of this study is to identify and describe the impact of the social network "YouTube" on the sales growth of startup businesses.

Startup business is known for developing new business development techniques, marketing strategies and raising brand awareness among consumers. Growing sales is a challenging task for every startup business. Thousands of startup ideas are born every day, but most of them cease to exist in the first steps. At the initial stage, startups need help to introduce themselves to potential customers and present the product or service that it offers to customers, then gain their trust, and of course establish a place in the market.

Given the advancement in modern technology and the dramatically increased demand for online videos, the most effective, convenient and easy communication channel turned out to be YouTube, it is the best route for effective and optimal communication with the customer. This platform helps startup businesses to promote their product or service, gain trust and retain users with fun, little and fun video content.

The results of the study show that the social media network YouTube can provide long-term growth in startup sales, as startups have limited resources and budget; Therefore, the right choice is to use the social media network "YouTube" to promote the brand at a very low financial cost.

Keywords: startup, business, customers, sales growth.