

ЛИТЕРАТУРА

1. Кравцова Г.И. Деньги, кредит, банки: электронный учебно-методический комплекс [Электронный ресурс]. <https://refdb.ru/look/1981471-p18>.

2 Национальный банк Республики Беларусь. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: науч. документ / 2016. –54 с.

УДК 332.012

Студ. Д. В. Бутвиловская, И. И. Стипаков  
науч. рук. доцент, к. э. н. С. В. Шишло  
(кафедра экономической теории и маркетинга, БГТУ)

**ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА В IT КОМПАНИИ**

Нашу эпоху принято называть эпохой информационных систем. Развитие средств вычислительной техники и связи способствует сбору, хранению, обработке и передаче в больших объемах и с быстрой скоростью. Информационные технологии стали фактором экономического развития. Они охватывают все секторы хозяйствования, но выделились в самостоятельную область информационных продуктов и услуг для их дальнейшей продажи и реализации с использованием современных информационных технологий. Данные становятся информацией только при решении конкретной проблемы, поэтому они могут считаться предметом купли-продажи или товаром.

Наша страна занимает одно из ведущих мест в мире по продаже программных продуктов и IT услуг. Объем экспорта имеет устойчивый рост. Белорусские программисты на мировом рынке пользуются стабильным спросом. Здесь открывают компании и филиалы бизнесмены из Израиля, России, США и других стран с высоким уровнем экономического развития. Важное значение в развитии данного сектора имеет профессиональный маркетинг IT услуг и программных продуктов. Эти товары имеют свою специфику и их тоже нужно продать, для этого требуются специалисты в данной области, которые смогут удовлетворить нужды потребителей, они будут также разбираться – это оказание услуг или создание специального продукта.

В зависимости от круга решаемых задач можно выделить 3 уровня маркетинга в сфере разработки IT продуктов или в сфере оказания IT услуг. При этом каждый уровень может решаться как сотрудниками IT компании, так и внешними маркетинговыми.

Первый уровень – стратегический уровень. Это уровень стратега-идеолога. Эту роль выполняет собственник или руководство компании. Свою лепту вносят и сотрудники отдела маркетинга, руководители проектов, бизнес-аналитики. На этом уровне определяются общая и функциональная стратегии развития компании. Создается высокоуровневый план выпуска программного продукта, принимаются решения о специализации компании. Также стратег – идеолог способствует политике ценообразования в создании программных продуктов.

Второй уровень – тактический уровень (анализ рынка и продвижения). Тактический уровень решает задачу продвижения программного продукта, продвижения самой компании. Осуществляется формирование клиентской базы, ее анализ, связь с заказчиками.

Третий уровень – операционный уровень (продажа и сопровождение сделок). Включает в себя деятельность, связанную с продажей, внедрением и сопровождением программного продукта или IT услуг конкретному заказчику.

Все три уровня маркетинга связаны между собой. Стратегическому уровню подчиняются разработчики (архитектура, кодирование, тестирование), которые создают услуги и программный продукт. Между стратегическим и операционным уровнем существует обратная связь. На ее основе создается общая концепция бизнеса, целевые сегменты, стратегия позиционирования, модель ценообразования. Технический уровень связан прямой и обратной связью с операционным и стратегическим уровнем.

Маркетинг IT компании требует выполнения множества функциональных ролей. Каждая имеет свою зону ответственности, использует определенный набор инструментов, решает собственные задачи. Продажа в сфере IT продуктов включает выполнение всех обозначенных ролей, эти роли могут выполняться одним специалистом, или целым штатом сотрудников в зависимости от возможностей компании. Компания, не уделяющая внимания развитию своего программного продукта, может остаться без клиентов и потерять свои позиции на рынке. Активность маркетинговой службы должна привести к изменениям оценки заказчиком программ, к ревизии маркетинговых штатов и бюджетов.