

## GRADUL DE EFICIENȚĂ A STRATEGIILOR DE PROMOVARE PE SOCIAL MEDIA ȘI IMPACTUL LOR ASUPRA VOLUMULUI DE VÂNZĂRI

### *THE IMPACT OF PROMOTION STRATEGIES IN SOCIAL MEDIA FOR INCREASING SALES*

**SAJIN Andreea, studenta, Specialitatea: MKL,**  
Academia de Studii Economice din Moldova,  
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, [www.ase.md](http://www.ase.md)  
e-mail: [sajin.andreea@ase.md](mailto:sajin.andreea@ase.md)

**Abstract.** *Due to the development of technologies and increasing the number of users on social media, a lot of companies choose promotional strategies for increasing the visibility of the company and of course for increasing the sales. At the moment the most popular promotional strategy on Instagram is the Reels, short and attractive videos, however in Moldova, this strategy is less known by people, but most of the agencies tend to find experts in Reels and to help them growing the audience and target the sales.*

**Key word:** *Social media, Reels, promotional strategy, sales, marketing*

**JEL CLASSIFICATION:** M31

#### INTRODUCERE

În prezent aproape 4.89 miliarde de oameni utilizează platformele de social media. Rețelele de socializare sunt unele din instrumentele principale ale marketing online, care ajută la atingerea obiectivelor de marketing al companiei. Astfel, treptat apar și unele tehnici de promovare pe social media, pentru a crește considerabil vânzările unei companii, cum ar fi publicitatea plătită, micro și macro influencerii, utilizarea mai multor platforme online, cum ar fi și tiktok-ul pe lângă Instagram și Facebook, iar cea mai actuală tehnică de promovare în 2023 este considerat Reelsul, 9 din 10 utilizatori privesc reelsurile instagramului săptămânal.

**Scopul și obiectivele cercetării.** Companiile tind tot mai mult să apeleze la specialiștii din social media pentru a-și crește vizibilitatea. Scopul acestei lucrări este a de a analiza tehnicile de promovare pe social media și care este legătura dintre utilizator și impactul asupra vânzărilor unei companii. Un alt scop ar fi identificarea rolurilor celor mai actuale tehnici care au un impact semnificativ asupra vânzărilor.

#### CONȚINUTUL DE BAZĂ

Tehnica de promovare pe social media se referă la utilizarea platformelor precum Facebook, Instagram, TikTok, sau Youtube, ce urmărește promovarea produselor sau serviciile unei companii, pentru a crește desigur vizibilitatea brandului sau pentru a face o legătură mai strânsă cu publicul. Există o varietate de tehnici de promovare pe social media, multe companii încearcă să le folosească pe toate, ca la final să facă o analiză a celor mai bune tehnici de promovare și să le implementeze pe viitor tot mai mult în strategia lor de marketing online. Cele mai utilizate tehnici de promovare pe social media sunt:

1) Publicitatea plătită – aceasta implică plasarea de anunțuri plătite pe platformele de social media, cum ar fi Facebook Ads sau Instagram Ads. Pentru a începe procesul de promovare, ai de ales mai multe opțiuni care se potrivesc nevoilor și obiectivele companiei.

2) Micro și Macro influencerii – aceasta implică colaborarea cu diferiți influenceri pe social media pentru a promova serviciile sau produsele, inclusiv și pentru a crește vizibilitatea și credibilitatea brandului. Micro influencerii sunt cei care au de la 5000 până la 100k de urmăritori, iar macro-influencerii sunt cei de la 100k de urmăritori.

3) Conținut de calitate – aceasta implică crearea conținutului de calitate, dacă vorbim de Instagram prin poze și Reels, care să atragă publicul și să-i determine să interacționeze cu brandul.

4) Concursuri și promoții – implică organizarea de concursuri și promoții pe social media, care să motiveze publicul să acționeze prin urmărirea brandului, distribuirea conținutului sau cumpărarea produselor.

5) Vizibilitatea pe mai multe platforme online cum ar fi Instagram și Tiktok – nu este de ajuns dacă ai un produs sau serviciu să-l vinzi doar pe Facebook, majoritatea utilizează Instagram și inclusiv și Tiktok. Tiktok-ul este o rețea de socializare mai amplă și mai rapidă de a te face cunoscut.

Gradul de eficiență a tehnicilor de promovare pe social media depinde de mai mulți factori, cum ar fi:

1. Publicul țintă: Este important să cunoaștem publicul țintă și să ne asigurăm că alegem platformele de social media potrivite pentru a ajunge la aceștia.

2. Mesajul și conținutul: Mesajul și conținutul trebuie să fie relevante și atractive pentru publicul țintă, astfel încât să îi motiveze să acționeze.

3. Consistența: Este important să fim consecvenți în postarea conținutului și să ne asigurăm că suntem prezenți pe toate platformele de social media în mod regulat.

4. Interacțiunea cu publicul: Este important să interacționăm cu publicul prin răspunsuri la comentarii și întrebări, astfel încât să creăm o relație de încredere cu aceștia. În general, tehnicile de promovare pe social media pot fi foarte eficiente dacă sunt aplicate corect și în mod consistent. Cu toate acestea, este important să avem așteptări realiste și să ne asigurăm că măsurăm rezultatele pentru a ne putea ajusta strategiile de promovare în consecință.

Tehnica de promovare pe social media prin reels poate fi foarte eficientă, mai ales dacă publicul țintă este activ pe platforme precum Instagram și TikTok. Reels sunt videoclipuri scurte de până la 30 de secunde, care pot fi utilizate pentru a promova produse sau servicii, pentru a crește vizibilitatea brandului sau pentru a construi o relație cu publicul.

Iată câteva motive pentru care tehnica de promovare pe social media prin reels poate fi eficientă:

1) Reels sunt foarte populare pe Instagram și TikTok, ceea ce înseamnă că au potențialul de a ajunge la o audiență largă.

2) Reels sunt scurte și captivante, ceea ce le face ideale pentru publicul care preferă consumul de conținut rapid și ușor de digerat.

3) Reels pot fi utilizate pentru a prezenta produsele sau serviciile într-un mod creativ, care să atragă publicul și să îi determine să ia în considerare achiziționarea acestora.

4) Reels pot fi utilizate pentru a construi o relație cu publicul prin prezentarea culiselor din spatele scenei sau prin oferirea de sfaturi și trucuri utile. Cu toate acestea, este important să ne asigurăm că conținutul reel-urilor este relevant și atractiv pentru publicul țintă și să ne asigurăm că suntem consecvenți în postarea acestora. De asemenea, este important să măsurăm rezultatele și să ne ajustăm strategiile în consecință pentru a obține cele mai bune rezultate.

Promovarea prin influenceri poate fi eficientă din mai multe motive. În primul rând, influencerii au o audiență foarte implicată și loială care le urmărește postările și le acordă încredere. Astfel, atunci când un influencer promovează un produs sau un serviciu, această recomandare poate fi foarte puternică în ochii audienței sale. În plus, influencerii au de obicei o expertiză într-un anumit domeniu sau nișă, ceea ce poate face ca promovarea prin ei să fie mai relevantă și credibilă pentru publicul țintă. Pentru a alege influencerii potriviți pentru campaniile tale de promovare, este important să analizezi mai întâi publicul țintă și să identifici influencerii care au o audiență relevantă pentru produsul sau serviciul tău. De asemenea, este important să te asiguri că influencerii au o

reputație bună și o istorie pozitivă în colaborările anterioare. În timp ce numărul de urmăritori poate fi un factor important în alegerea unui influencer, este important să ții cont și de nivelul de implicare și de interacțiune cu audiența. De exemplu, un influencer cu un număr mai mic de urmăritori, dar cu o rată mai mare de implicare poate fi mai eficient decât un influencer cu un număr mare de urmăritori, dar cu o rată mai mică de implicare. În final, o abordare personalizată și o comunicare bună cu influencerii aleși pot ajuta la asigurarea unei colaborări eficiente și de succes.

Conform unei statistici din Moldova, pe Rabota.md din 5500 de locuri de muncă, doar 3 sunt referitor la reelsmaker, pe angajare.md din 19982 sunt doar 4 oferte de muncă, iar pe delucru.md sunt doar 5 oferte din 8360. Deducem că încă nu toate companiile conștientizează funcția de reelsmaker ca o tehnică de promovare, însă pe Facebook în grupul Freelance Moldova Community, săptămânal apar cereri de muncă pentru creatorii de conținut și în special pentru cei care știu să facă video-uri. Analizând video-urile din mediul online, pentru o agenție ce prestează servicii de social media marketer, putem analiza de fapt care este publicul țintă și ce video-uri sunt mai virale pentru a atrage și un auditoriu mai amplu. Aceste video-uri, au un rol destul de important, pentru că la moment ele sunt singurele tehnice de promovare în social media care îți pot aduce un auditoriu organic.

## **CONCLUZIE**

Unul dintre principalele avantaje ale utilizării tehnicilor de promovare pe social media este faptul că acestea permit companiilor să ajungă la o audiență largă și diversă, care poate fi segmentată în funcție de demografie, interese și comportamente. De asemenea, aceste tehnici de promovare pot fi relativ ieftine sau chiar gratuite, în comparație cu alte canale de promovare, cum ar fi publicitatea tradițională sau televiziunea. În general, tehnica de promovare pe social media poate fi o modalitate eficientă pentru companii de a-și crește vizibilitatea, de a-și construi o relație cu publicul și de a-și crește vânzările. În general, strategiile de promovare pe social media au fost eficiente în a atrage atenția publicului și în a genera interes pentru produse sau servicii. Acestea pot fi utilizate pentru a construi o relație cu consumatorii și pentru a le oferi informații utile despre brand, produsele sau serviciile oferite. Cu toate acestea, impactul direct asupra vânzărilor poate fi dificil de măsurat, deoarece mulți factori pot influența decizia de cumpărare a unui consumator. Cu toate acestea, atunci când sunt utilizate în mod corespunzător, strategiile de promovare pe social media pot duce la creșteri semnificative ale traficului website-ului, a angajamentului cu consumatorii și a loialității acestora față de brand. De asemenea, este important de reținut că impactul strategiilor de promovare pe social media poate varia în funcție de industrie, publicul țintă și obiectivele de afaceri specifice. În general, este important să se monitorizeze și să se evalueze în mod regulat rezultatele strategiilor de promovare pentru a asigura că acestea conduc la obiectivele de afaceri dorite și se adaptează la schimbările din piață și preferințele consumatorilor.

## **BIBLIOGRAFIE**

1. <https://www.rabota.md/ro/locuri-de-munca/videomaker/93964>
2. <https://www.delucru.md/jobs>
3. <https://angajare.md/video-creator-QJ0dNkxDeLO>
4. <https://blog.hootsuite.com/instagram-reels-stats>

**Coordonator științific: SAHARNEAN Liliana, asist. univ.**  
Academia de Studii Economice din Moldova,  
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, [www.ase.md](http://www.ase.md)  
e-mail: [saharnean.liliana@ase.md](mailto:saharnean.liliana@ase.md)