

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФИЛОСОФИИ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК
Кафедра социальной коммуникации

МАСЛО Степан Васильевич

**ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
ХЛЕБОПЕКАРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
(на примере ОДО «Рокинтехинвест»)**

Дипломная работа
АННОТАЦИЯ

Специальность 1-23 01 15 Социальные коммуникации

Научный руководитель:
кандидат социологических наук
И.В.Пинчук

Минск, 2025

АННОТАЦИЯ

Структура дипломной работы включает три главы. Первая глава раскрывает теоретические основы сетевого социологического анализа и принципы продвижения в социальных медиа. Вторая посвящена маркетинговому анализу «Рокинтехинвеста» и сегментации целевого рынка. Третья глава содержит разработку и практическую реализацию SMM-стратегии для Telegram-канала, а также оценивает результаты внедрения, сравнивая ключевые метрики до и после запуска стратегии, и формулирует рекомендации по дальнейшему развитию digital-коммуникаций компании. Объем дипломной работы составляет 50 страниц и включает 4 иллюстрации, 7 таблиц и 52 использованных источника.

Ключевые слова: социальные сети, продвижение, маркетинг, SMM-маркетинг, SMM-стратегия, контент-план, традиционные и цифровые методы продвижения.

Объект исследования – компании-производители промышленных предприятий в специализированных сегментах B2B-рынка.

Предмет исследования – продвижение компании-производителя хлебопекарного оборудования ОДО «Рокинтехинвест».

Цель работы – рассмотреть способы продвижения на примере компании ОДО «Рокинтехинвест» в цифровом пространстве с акцентом на использование платформы Telegram и обосновать её. Методологической основой исследования стали системный и сравнительный анализ, методы сегментации и SWOT-диагностики, контент-аудит Telegram-канала, а также количественные методы оценки эффективности (расчёт Engagement Rate).

Проведенное исследование продвижения компании ОДО «Рокинтехинвест» в цифровом пространстве подтвердило ключевую роль специализированных SMM-стратегий для промышленных предприятий B2B-сегмента. Анализ результатов внедрения новой стратегии для Telegram-канала «РИТИ Хлебопекарное оборудование» продемонстрировал значительное улучшение ключевых показателей эффективности.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные решения уже доказали свою эффективность и могут быть масштабированы на другие предприятия отрасли. Полученные результаты открывают новые возможности для цифровой трансформации маркетинговых коммуникаций в сегменте промышленного оборудования.

Материалы и результаты дипломной работы были получены на основании достоверных источников и самостоятельно проведенных теоретических и практических исследований.

Материалы дипломной работы могут быть использованы в учебном процессе.