

**УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФІНАНСОВОЇ
АНАЛІТИКИ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

«СТРАТЕГІЯ ЛІДОГІНЕРАЦІЇ ДЛЯ B2B КОМПАНІЇ»

(за матеріалами ShipRelay)

Виконав: здобувач MBA-23

Спеціальності 073 **МЕНЕДЖМЕНТ**

Гвоздєв Олександр Валерійович

Керівник: Мішустіна Т.С., к.е.н., доц.

**Дніпро
2025**

АНОТАЦІЯ

Гвоздєв О.В. Стратегія лідогенерації для B2B компанії

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретико-практичні засади побудови ефективної стратегії лідогенерації в B2B-сегменті на прикладі американської компанії ShipRelay, що спеціалізується на розробці та впровадженні систем управління складськими процесами (WMS) для 3PL-провайдерів. З метою формування результативної лідогенераційної моделі здійснено комплексний аналіз чинної маркетингової діяльності компанії із застосуванням інструментів стратегічного аналізу, зокрема SWOT-аналізу, Customer Journey Map та багатокутника конкурентоспроможності. Проведено дослідження цільової аудиторії, цифрових каналів комунікації, структури маркетингових воронки та ключових показників ефективності (KPI), таких як CPL, LTV, ROI та конверсія лідів у клієнтів. Результати дослідження стали підґрунтям для розробки оптимізованої стратегії лідогенерації, що враховує потреби цільової аудиторії, особливості B2B-продажів та сучасні тренди digital-маркетингу. Надано практичні рекомендації щодо вдосконалення маркетингових процесів компанії ShipRelay з урахуванням конкурентного середовища та змін на ринку логістичних технологій.

Ключові слова: *лідогенерація, B2B-маркетинг, маркетингова стратегія, системи WMS, цифровий маркетинг, 3PL-логістика, стратегічний аналіз.*

SUMMARY

Hvozdiev Oleksandr. Lead Generation Strategy for a B2B Company

This qualification thesis explores the theoretical and practical foundations of building an effective lead generation strategy in the B2B segment, using the example of the American company ShipRelay, which specializes in the development and implementation of warehouse management systems (WMS) for 3PL providers. To form a results-oriented lead generation model, a comprehensive analysis of the company's current marketing activities was conducted using strategic analysis tools such as SWOT analysis, Customer Journey Map, and the competitiveness polygon. The research includes the study of the target audience, digital communication channels, marketing funnel structure, and key performance indicators (KPIs), such as CPL, LTV, ROI, and lead-to-customer conversion rate. The results of the study provided the basis for the development of an optimized lead generation strategy that addresses the needs of the target audience, the specifics of B2B sales, and current trends in digital marketing. Practical recommendations were formulated to enhance ShipRelay's marketing processes, taking into account the competitive environment and changes in the logistics technology market..

Keywords: *lead generation, B2B marketing, marketing strategy, WMS systems, digital marketing, 3PL logistics, strategic analysis.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ НА B2B РИНКУ	9
1.1. Поняття лідогенерації в B2B секторі та еволюція стратегій лідогенерації	9
1.2. Основні етапи процесу, інструменти та канали лідогенерації	12
1.3. Оцінка ефективності лідогенерації	15
1.4. Технології автоматизації маркетингу	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ SHIPRELAY	26
2.1. Загальна характеристика компанії: цільовий ринок, продукти, географія, технології	26
2.2. Оцінка поточної стратегії маркетингу і продажів	28
2.3. Аналіз ICP, buyer personas	34
2.4. Оцінка конкурентного середовища	44
2.5. SWOT аналіз та визначення слабких місць у лідогенераційній стратегії	52
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	58
3.1. Вибір та оптимізація каналів комунікацій та інструментів лідогенерації	58
3.2. Розробка стратегічного плану лідогенерації та масштабування ефективних рішень	64
3.3. Ризики та обмеження впровадження стратегії	78
3.4. Оцінка ефективності стратегії лідогенерації	85
ВИСНОВКИ	99
.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	99
ДОДАТКИ	10
	2