

Галіцин В.Є.,
асистент кафедри системного аналізу та кібербезпеки,
Щербина В.С.,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ШІ-ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ІТ-БІЗНЕСУ

Ефективність ШІ-технологій для бізнесу — один із ключових чинників їх бурхливого розвитку. Компанії різних масштабів і сфер діяльності прагнуть максимально використовувати можливості штучного інтелекту для автоматизації робочих процесів, отримання інсайтів і оптимізації обслуговування клієнтів.

Український ІТ-експорт досяг у 2022 році рекордних \$7,3 млрд. За даними HubSpot State of Marketing Report (2024), 88% маркетологів вже постійно використовують ШІ, а 69,1% планують інтегрувати його у свої стратегії або збільшити інвестиції в у ШІ-технології протягом найближчих років [2].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ШІ-інструментів для просування ІТ-бізнесу

Інструмент	Напрямок	Переваги	Обмеження	Ефект / ROI
ChatGPT	Контент	Гнучкість, широкий функціонал, низький поріг входу	Без CRM-інтеграції, А/В-тестування, скорингу лідів	55% маркетологів; +56% якість контенту
Jasper AI	Контент	Маркетингові шаблони, tone of voice, інтеграція з HubSpot	Вища вартість, вузька спеціалізація	36% маркетологів; швидший воркфлоу
Semrush AI	SEO	Глибока аналітика, кластеризація ключів, аналіз конкурентів	Складний для початківців, висока вартість	+65% позиції; +45% трафік
Surfer SEO	SEO	Інтуїтивний інтерфейс, скоринг контенту в реальному часі	Менше даних порівняно з Semrush	+38% конверсія
HubSpot AI	Лідогенерація	CRM + ШІ, предиктивний скоринг, тригерні комунікації	Потребує налаштування та навчання команди	+36% лідів; +32% ROI
Google Performance Max	Реклама	Автоматичне управління бюджетом, ставками, А/В креативів	Обмежений контроль деталей кампанії	+25% ROI
Meta Ads AI	Реклама	Персоналізація аудиторії, оптимізація в реальному часі	Залежність від даних платформи, питання приватності	ROI до +70%

Джерело: складено авторами на основі (1-5).

Порівняльна характеристика ШІ-інструментів для просування ІТ-бізнесу наведена в табл. 1. Серед інструментів генерації контенту варто виділити ChatGPT та Jasper AI. ChatGPT використовують 55% маркетологів, Jasper AI — 36%, Copy.ai — 42% [3]. Ці платформи

дозволяють масштабувати виробництво текстового контенту: блог-постів, рекламних оголошень, email-розсилок, landing page. За даними HubSpot (2024), 56% маркетологів, які використовують ШІ для створення контенту, стверджують, що такі матеріали показують кращі результати порівняно зі створеними вручну [4]. Водночас ChatGPT дещо гірше за спеціалізовані платформи у маркетинговому просторі: він не має вбудованих інструментів для A/B-тестування, скорингу лідів або глибокої інтеграції з CRM-системами [5].

У сфері SEO-оптимізації ШІ також показує відчутні результати. За даними Semrush, 65% компаній відзначили зменшення навантаження та часу виконання роботи у пошуковій видачі завдяки ШІ-інструментам. ШІ-підтримка SEO сприяла зростанню органічного трафіку на 45% та підвищенню конверсії електронної комерції на 38%. За прогнозом, ринок ШІ-інструментів для SEO зросте з 1,2 млрд дол. у 2024 р. до 4,5 млрд дол. до 2033 р. при CAGR 15,2%. Ключові гравці — Semrush (AI-функції) та Surfer SEO — основна функція яких - аналіз SERP-патернів, кластеризація ключових слів та оцінювання контенту в реальному часі.

Автоматизація лідогенерації є однією з найперспективніших областей застосування ШІ в IT-маркетингу. Автоматизація генерації лідів використовує ШІ-технології для більш ефективного пошуку та залучення потенційних клієнтів. Вона охоплює такі дії, як збір даних, перший контакт та попередня кваліфікація. Платформи HubSpot AI та аналогічні CRM-рішення з ШІ-функціями інтегрують аналітику поведінки користувачів із автоматичними тригерами комунікацій, що скорочує час реакції та підвищує релевантність пропозицій. Компанії, що використовують ШІ, фіксують приріст ROI на 32% порівняно з 2024 р. [1].

Щодо рекламних кампаній, платформи Google Performance Max та Meta Ads використовують ШІ для автономного управління бюджетами, ставками і тестуванням креативів. Персоналізація на основі ШІ здатна збільшити ROI до 70%. Перерозподіл бюджету в реальному часі на основі предиктивного зворотного зв'язку підвищує ROI на 25% [1].

Разом із тим існують і певні обмеження. Лише 25% маркетологів звітують про стійкий позитивний ROI від ШІ, що свідчить про недостатньо розвинені ШІ-середовища. 67% маркетологів стикаються з недостатнім навчанням та підготовкою персоналу, а 69,8% — з технічними проблемами. Перспективами подальших досліджень є розробка методики кількісної оцінки ROI від впровадження конкретних ШІ-інструментів у залежності від розміру та ніші IT-компанії.

Таким чином, порівняльний аналіз показує, що найвищу ефективність у просуванні IT-бізнесу демонструє не один окремих інструмент, а їх комплексне застосування: генеративні моделі (ChatGPT, Jasper) для контенту, спеціалізовані SEO-платформи (Semrush, Surfer SEO) для органічного трафіку та CRM-системи з ШІ (HubSpot AI) для лідогенерації. Системний підхід до вибору й інтеграції ШІ-інструментів є основною конкурентною перевагою для IT-компаній.

Список використаних джерел

1. SQ Magazine. AI in Marketing Statistics 2025: ROI, Tools & Trends. URL: <https://sqmagazine.co.uk/ai-in-marketing-statistics/> (дата звернення: 19.05.2026).
2. HubSpot. State of Marketing Report 2024. URL: <https://www.hubspot.com/marketing-statistics> (дата звернення: 19.05.2026).
3. Jasper AI Blog. The Biggest AI Insights from HubSpot's 2024 State of Marketing Report. URL: <https://www.jasper.ai/blog/ai-insights-hubspot-report> (дата звернення: 20.05.2026).
4. Hastewire. Jasper vs ChatGPT: Which AI Wins for Marketing in 2025? URL: <https://hastewire.com/blog/jasper-vs-chatgpt-which-ai-wins-for-marketing-in-2025> (дата звернення: 20.05.2025).
5. DemandSage. AI SEO Tools Market Projections 2026–2034. URL: <https://www.demandsage.com/generative-ai-market-size/> (дата звернення: 21.05.2026).